**Содержание**

Введение

1.Сущность договора

2.Классификация договоров коммерческого права

3.Видовые отличия торговых договоров

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

Развитие рыночной экономики предполагает широкое использование договорных форм. Договор в нынешних условиях является основным юридическим актом, из которого возникают правоотношения по торговым обязательствам. Договор является, таким образом, одним из главных средств регулирования правоотношений, возникающих между субъектами торгового оборота. Он определяет содержание коммерческих правоотношений, прав и обязанностей их участников. Коммерческим правом регламентируется, главным образом, круг коммерческих ( торговых) сделок.

Значительное число обязательств в торговом обороте возникает из договоров, в том числе и обязательства участников торгового оборота. Как юридический факт договор относится к правомерным действиям, направленным на достижение правового результата, т. е. на возникновение, изменение, прекращение гражданских прав и обязанностей. Методологическую основу работы составляют общенаучные методы (сравнительный, системный) и частнонаучные методы (исторический).

**1. Сущность договора**

Важнейшим (наряду с законодательством) средством правового регулирования торговой деятельности является договор.

Договор представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (ст. 420 ГК РФ).

К договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках, предусмотренные гл. 9 ГК РФ. Однако это законодательное положение не означает тождества договора и сделки. Сделка может представлять собой единичное одностороннее действие лица, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. В отличие от этого договор всегда состоит из группы юридических действий и предполагает наличие двух или большего числа договаривающихся лиц.

Договор не может пониматься как простая совокупность взаимосвязанных сделок, совершаемых несколькими лицами. Комплекс сделок нескольких лиц становится договором, лишь если он содержит в себе момент соглашения. Однако в таком значении уже нельзя говорить о сделках, поскольку соглашение представляет собой качественно иное явление, нежели совокупность сделок.

Договор, как и сделка, служит источником возникновения прав и обязанностей (ст. 8 ГК РФ). Взаимные права и обязанности двух или большего числа лиц образуют содержание правоотношения. Однако роль договора в качестве основания возникновения правоотношений неизмеримо выше, чем у отдельных сделок. Подавляющее большинство обязательств в гражданском праве возникает исключительно из договоров, только из договоров возникают обязательства торгового оборота. Приравнивание договора к сделке или правоотношению ведет к игнорированию всего содержательного богатства договоров, к отказу от использования возможностей договора в правовом регулировании торгового предпринимательства и иных сфер деятельности.

При выделении коммерческого права в самостоятельную подотрасль цивилистики возникает необходимость разграничения гражданских и торговых договоров, а также классификации договоров, относимых собственно к торговому обороту.

**2. Классификация договоров коммерческого права**

Договорами коммерческого права признаются прежде всего те, которые оформляют отношения по возмездной реализации товара для предпринимательских и хозяйственных нужд. Они образуют ядро торгового оборота. Данную группу договоров можно условно назвать реализационными договорами.

К числу реализационных относятся договоры поставки, оптовой купли-продажи, контрактации сельскохозяйственной продукции, закупок для государственных нужд. Сюда же следует отнести и такой договор, предусмотренный ст. 882 ГК РФ, как товарный кредит. Он включен в главу о кредитовании, хотя фактически это продажа с условием оплаты стоимости товара в будущем. К реализационным примыкает договор мены товаров, связанной с предпринимательской деятельностью.

Участниками таких договоров могут быть лишь организации и индивидуальные предприниматели, но не граждане (физические лица).

Вторую самостоятельную группу составляют посреднические договоры. По классификации ГК РФ они в основном являются договорами на возмездное оказание услуг. В сфере торговли содержанием таких договоров служит совершение лицом действий по поводу товара в интересах какого-либо участника торгового оборота. К данной группе относятся прежде всего договоры комиссии, в том числе внешнеторговой комиссии (консигнации), поручения, коммерческой концессии (франшизы).

Третью группу составляют договоры, содействующие торговле.

Таковы договоры на: выполнение маркетинговых исследований; создание рекламной продукции; оказание рекламных и информационных услуг; хранение товаров.

К данной группе можно также отнести договоры кредитования торговых операций, страхования товаров и коммерческих рисков, транспортной экспедиции и ряд других.

Среди рассматриваемых договоров важно различать договоры на оказание услуг и на выполнение работ. Основной отличительный признак – договоры на выполнение работ всегда имеют результатом создание определенного товара, материального или идеального продукта. Что касается договоров на услуги, то они предусматривают совершение должником определенных действий в пользу кредитора.

Наконец, имеется четвертая группа – организационные договоры. В данную группу входят: соглашения об исключительной продаже товаров; договоры об организации взаимосвязанной деятельности по реализации товаров; договоры органов исполнительной власти о межрегиональных поставках товаров; договоры органов власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам осуществления торговли.

Итак, при классификации договоров мы можем выделить те, которые образуют собственное содержание коммерческой деятельности. Это прежде всего реализационные и торгово-посреднические договоры. Они целиком относятся к сфере коммерческого права, поскольку, во-первых, предназначены для обслуживания товарообращения и, во-вторых, граждане не участвуют в их совершении. Что касается договоров, содействующих торговле и организационных, то они в равной мере могут использоваться как в коммерческих, так и в общегражданских отношениях.

**3. Видовые отличия торговых договоров**

Первоочередного рассмотрения требуют договоры, формирующие основу товарного обращения. Курс на создание рыночной экономики повлек изменения в регулировании товарных сделок в России. Под влиянием зарубежного права ГК РФ закрепил договор купли-продажи в качестве общевидовой модели реализационных договоров. Так, гл. 30 ГК РФ называется «Купля-продажа». Она включает в себя кроме купли-продажи другие основные виды реализационных договоров: поставки, закупки для госнужд, контрактации сельхозпродукции и иные.

В гл. 30 ГК РФ выделен параграф 1: «Общие положения о купле-продаже». К сожалению, в параграфе об общих положениях не дается оснований для разграничения между видами реализационных договоров и не предлагается критериев для выбора того или другого договора.

Однако основной недостаток состоит в том, что, урегулировав в ГК РФ розничную куплю-продажу, разработчики кодекса не сумели выделить и отдельно урегулировать оптовую (предпринимательскую) куплю-продажу. Договор оптовой купли-продажи в нынешнем ГК РФ не нашел себе места, как это было и в ГК РСФСР 1964 г. В результате наиболее значимый договор рыночных отношений – оптовой купли-продажи – регулируется набором норм, содержащихся в разных параграфах ГК РФ и даже в разных нормативных актах. Отсутствие в законе в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи подталкивает миллионы предпринимателей к заключению по традиции договоров поставки, даже когда для этого отсутствуют объективные основания.

Для выявления видовых отличий договоров поставки и оптовой купли-продажи надо рассмотреть: 1) сферу применения каждого договора; 2) общее назначение, видовые цели каждого договора; 3) отличия основных функций, выполняемых договорами; 4) возможности каждого договора как правового средства решения соответствующих задач.

Как поставка, так и оптовая купля-продажа имеют общей сферой применения товарное обращение. Однако в данной области необходимо выделять различные секторы. Одним из основных секторов (участков) товарного обращения является оптовая торговля.

Участниками оптовой торговли выступают прежде всего производители товара. Другие важные ее участники – оптовые торговые и посреднические организации, осуществляющие разные виды операций по продвижению товара. Конечными звеньями выступают организации розничной торговли (или индивидуальные торговые предприниматели). Необходимым признаком участников оптовой торговли служит предпринимательский характер их деятельности. Данная деятельность совершается с целью извлечения прибыли и носит систематический характер.

Выяснение сущности оптовой торговли дает основания для выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи. Его первичными отличительными признаками будут:

1. определенная сфера применения – оптовая торговля; 2) специальный субъектный состав: предпринимательские организации и индивидуальные предприниматели.

Рассмотрим общее назначение, видовые цели каждого договора.

Оптовая торговля опосредует и организует перемещение товарной массы от изготовителей в розничную сеть. Назначение оптовой торговли – полное, оперативное и повсеместное насыщение розничной сети товарами, необходимыми для удовлетворения запросов населения. Поэтому общей целью договора оптовой купли-продажи должно признаваться содействие полному и своевременному поступлению в розничные организации товаров, необходимых для удовлетворения спроса населения.

Договор поставки (как и договор контрактации) – это исключительно российское изобретение, продукт отечественной практики, предназначенный прежде всего для организации крупномасштабных отношений устойчивого характера по обеспечению материальными ресурсами различных потребителей.

В настоящее время сохраняется тенденция, согласно которой при регулировании отношений между отраслями хозяйства, между регионами, а также кооперационных связей производителей закон ориентирует на использование договора поставки, а не купли-продажи. Таковы законы о поставках для федеральных государственных нужд, регулярно издаваемые акты о поставках в районы Крайнего Севера, поставках техники, горюче-смазочных материалов для агропромышленного комплекса и др.

Договор поставки используется для организации связей между отраслями и регионами, а также для отношений производственной кооперации, когда предприятия сцеплены между собой постоянными или долговременными связями по переработке сырья и материалов, обеспечению комплектующими узлами и деталями. Кооперационные связи головного предприятия и смежников, сырьевых и перерабатывающих предприятий всегда или почти всегда регулируются договором поставки.

Из-за отставания цивилистской науки от запросов практики, запаздывания в разработке договоров у нас в стране происходит процесс компенсации неполноты договорной системы путем искусственного приспособления договора поставки для обслуживания оптовой торговли, хотя он по своей природе малопригоден для этого и не может эффективно выполнять соответствующие функции.

Предметом договора оптовой купли-продажи могут быть только вещи, которые предлагаются к продаже в розничной торговой сети. Если изделие, товар не могут быть предложены в магазинах для продажи гражданам, то с ними не могут совершаться сделки оптовой купли-продажи. В отличие от этого предметом договора поставки могут быть любые вещи независимо от того, предназначаются они или нет для продажи населению. Показательно, что реализация имущества, изъятого из оборота или ограниченного в обороте, производится хотя и на основании специальных разрешений, но по договорам поставки.

Для рассмотрения функциональных различий договоров необходимо проанализировать связь оптовой торговли с розничной. Розничная торговля характеризуется тем, что предназначена продавать товары гражданам. Отношения торговых организаций с покупателями оформляются договором розничной купли-продажи. В каких бы количествах и как часто гражданин ни делал свои покупки, для каких бы целей он ни приобретал товары в торговой сети, его отношения будут определяться договорами розничной купли-продажи.

Учитывая реально существующее неравенство, закон предоставляет повышенную защиту более слабой стороне – покупателю. Этим целям служат прежде всего Закон РФ от 07.02.92 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в ред. Федерального закона от 09.01.96 № 2-ФЗ) и ряд норм гл. 30 ГК РФ.

Нормативными актами, регулирующими розничную торговлю, также являются не упоминаемые в ГК РФ, но имеющие важное значение правила продажи товаров. Постановлением Правительства РФ от 19.01.98 № 55 (в ред. постановлений Правительства РФ от 20.10.98 № 1222; 02.10.99 № 1104) утверждены в новой редакции Правила продажи отдельных видов товаров. Правила предусматривают различные правовые и организационные требования к розничной торговле, направленные на обеспечение интересов населения.

Так, согласно п. 11 Правил продавец обязан доводить до покупателей информацию об изготовителе товара, месте нахождения изготовителя или уполномоченной им организации, обязанной принимать претензии от покупателя, осуществлять гарантийный ремонт и сервисное обслуживание товара. Продавец должен иметь и предъявить покупателю подлинник сертификата на товар либо копию сертификата, заверенную продавцом, нотариусом или органом сертификации. Товары бытового назначения должны иметь маркировку на каждом изделии или ярлыки с указанием наименования изделия, цены, размеров, роста и иных сведений. При обнаружении недоброкачественности товара покупатель вправе потребовать замены, уценки либо незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара (п. 27 Правил). Информацию об организациях, выполняющих ремонтные и восстановительные работы, продавец обязан довести до сведения покупателя при продаже товара.

Как выглядят условия договора оптовой купли-продажи, корреспондирующие розничным договорам? Это могут быть пункты, предусматривающие обязанность продавца (изготовителя или оптовика) обеспечить наличие на каждом изделии необходимой маркировки либо ярлыков с данными, соответствующими российским шкалам ростов и размеров. Должно предусматриваться представление копий сертификатов качества, заверенных определенным органом.

В договоре оптовой купли-продажи должна быть определена организация, которая по поручению изготовителя будет осуществлять гарантийный ремонт и техническое обслуживание изделий. Со своей стороны изготовитель или оптовик обязаны заключить с такой организацией договор о гарантийном или сервисном обслуживании граждан, купивших соответствующие товары.

Правила розничной торговли налагают свои требования на предмет продажи. Такие требования состоят, в частности, в необходимости расфасовки товара в количествах, приемлемых для покупателей, применения упаковки, удобной для пользования и хранения. Операции упаковки и расфасовки экономичнее осуществлять в производственных условиях, поэтому условия об этом должны предусматриваться в договорах оптовой купли-продажи.

По договору оптовой купли-продажи продавец обязуется в согласованный срок (или сроки) передать в собственность покупателю вещи (товары) для продажи населению в соответствии с требованиями такой продажи, а покупатель принять вещи и оплатить их стоимость.

Важные отличия имеются в правовых возможностях рассматриваемых договоров.

Договор оптовой купли-продажи объективно необходим для создания товарного рынка, улучшения торгового обслуживания населения. Российское право в данном отношении отстает от западного. Так, Европарламентом в 1994 г. принята 1-я часть Общеевропейского кодекса частного права («Принципы европейского договорного права»), фактически являющегося торговым кодексом Европейского союза. При подготовке этого акта использованы ЕТК США и Венская конвенция ООН 1980 г. Предусмотренные названными документами правовые модели могут быть использованы для урегулирования отношений оптовой купли-продажи. Такие меры способствовали бы гармонизации российского и зарубежного права.

Одновременно требует усовершенствования договор поставки. Сейчас нормы об этом договоре носят сборный характер, вынужденно сочетая правила, предназначенные для регулирования материального снабжения и оптовой торговли. При этом оказалась утраченной важная специфика, которая была присуща этому договору с момента возникновения и вплоть до 1996 г.

Общая предназначенность договора для регулирования поставок для государственных нужд, межрегиональных и кооперационных связей предполагает долгосрочный характер отношений сторон с периодической повторяемостью операций по передаче и оплате товара. Такие отношения создают для покупателя возможность воздействия на производственную деятельность поставщика. Договор поставки позволяет не только решать вопросы передачи и оплаты товара, но также предусматривать обязанности поставщика по освоению выпуска новых видов продукции, улучшению качественных характеристик, совершенствованию способов доставки. Разовые краткосрочные договоры поставки (и купли-продажи) малопригодны для решения таких задач.

Необходимость согласования в долгосрочных договорах поставки условий, рассчитанных на долговременное сотрудничество сторон, предполагает одновременное решение поставщиком вопросов вложения инвестиций, осуществления технологических и производственных мер. Возможность комплексного решения в договорах поставки таких вопросов предусматривалась прежде Положениями о поставках продукции и их товаров. К сожалению, эти моменты оказались потеряны в § 3 гл. 30 ГК РФ, что резко ограничило возможности договора поставки, принизило его хозяйственную роль.

Гражданский кодекс РФ сохранил в качестве самостоятельного вида договор контрактации сельскохозяйственной продукции. Он имеет значительную специфику. По договору контрактации организация либо фермер (он признается индивидуальным предпринимателем) обязуется вырастить или произвести сельскохозяйственную продукцию в определенном количестве, ассортименте, в определенные сроки и передать ее заготовителю.

Заключенный договор контрактации служит основанием для осуществления хозяйством деятельности по выращиванию или производству продукции. В тех случаях, когда на момент заключения договора имеется уже готовая продукция, то хозяйство может по своему усмотрению реализовать ее по любому договору: контрактации, поставки или оптовой купли-продажи в случае реализации после соответствующей подготовки в розничную сеть.

Одной из сторон в договоре должна быть организация или фермер, сами производящие продукцию. Другой стороной выступает организация-заготовитель, закупающая продукцию для переработки в товары или для хозяйственного использования. Заготовительные функции выполняют кооперативы, элеваторы, молокозаводы, иные организации.

Предметом контрактации служит только сельхозпродукция в сыром виде или прошедшая необходимую первичную обработку: сушку, фильтрацию, охлаждениеи т.п. Если выращенная продукция прошла производственную переработку, то созданные продовольственные или промышленные товары уже не могут контрактоваться. Речь идет, например, о масле, сыре, мясопродуктах и т.п. Их реализация осуществляется уже в режиме поставки или оптовой купли-продажи, которая требует учета правил продажи таких товаров населению.

Особенность договора контрактации – включение в него условий об обязанности заготовителя обеспечивать хозяйство тарой, упаковочными материалами, оказывать помощь в приобретении горюче-смазочных материалов и иных ресурсов. Помощь может оказываться также в вывозе продукции своим транспортом. Статья 536 ГК РФ устанавливает, что заготовитель обязан принять сельхозпродукцию по месту нахождения и обеспечить ее вывоз. Обязанность встречных услуг обусловливается слабым развитием системы снабжения и рыночной инфраструктуры сельского хозяйства

Контрактант (т.е. заготовитель) может принимать на себя обязанность встречной продажи хозяйству отходов от переработки полученной продукции. Это совершенно особое и важное условие, позволяющее полнее использовать производственную продукцию.

То обстоятельство, что продукция производится по заказу заготовителя, налагает на последнего повышенную ответственность за принятие продукции от хозяйства и оплату ее стоимости. В случае отказа заготовителя взять заказанную продукцию возможности продажи ее другим лицам весьма ограниченны, особенно когда продукция является скоропортящейся. Поэтому ст. 536 ГК РФ воспроизвела ранее существовавшее правило о недопустимости отказа заготовителя от принятия товара, представленного в соответствии с договором. В случае отказа с заготовителя взыскивается полная стоимость этого товара.

**Заключение**

Важным этапом в организации торговых отношений является то, что реализационные договоры оказались в целом полнее, чем прежде, урегулированы законом – новым ГК РФ. Однако одной гл. 30 ГК РФ недостаточно для полной и детальной регламентации торговых отношений. Пробелы и упущения в этих вопросах все более очевидны. В интересах развития национальной экономики и удовлетворения запросов населения было бы правильно урегулировать реализационные договоры в специальном акте – Торговом кодексе России.

**Список используемой литературы**

1. Илюшина М.Н., Челышев М.Ю., Ситдикова Р.И. Коммерческое право: Учебное пособие/Под ред. Н.А. Баринова. М., 2007.

2. Коммерческое право: Учебное пособие/Под ред. проф. М.М. Рассолова. М., 2006.

3. Коммерческое право: Учебник/Под ред. Ю.Е. Булатецкого и В.А. Язева. М., 2008.

4. Пугинский Б.И. Коммерческое право. - Изд-во "Зерцало", 2005 г.

5. Коммерческое право: учебное пособие / Под ред. Н.В. Постового. - М.: ИД. Юриспруденция, 2006.

6. Международные коммерческие сделки: Учебное пособие. Ч 2: Инструментарий международных коммерческих операций / Под редакцией П.А. Минакира. – Хабаровск: Стройинтерсервис, 2008.

7. Организация коммерческой деятельности: Справочное пособие / Под общ. ред. С.Н. Виноградовой. – Минск: Высшая школа, 2004

8. Основы предпринимательского дела / под ред. Ю.М. Осипова. М., 2006.

9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007

10. Правовое регулирование торгового оборота. Под редакцией:В. В. Безбаха,A. Я. Капустина,B. К. Пучинского 2009.