Министерство образования Российской Федерации.

Южно-Уральский Государственный Университет.

Юридический факультет.

Учебная дисциплина – «Гражданское право».

**Оптовая купля-продажа в современном российском гражданском праве: приоритеты правового регулирования.**

**(курсовая работа)**

Выполнил:

студент дневного отделения

группы 313

Алексеев В.А.

Проверил:

научный руководитель

к.ю.н., доцент Богдановская Г.Н.

Челябинск, 2008г.

**Оглавление.**

Введение………………………………………………………………………..….3

Глава 1: Общие положения об оптовой купле-продаже и поставке………….6

§1.Понятие оптовой торговли…………………………………………................6

§2.Понятие и правовое регулирование оптовой купли-продажи и поставки…………………………………………………………………………..9

§ 3. Структура договорных связей в договорах оптовой купли-продажи и поставки…………………………………………………………………………13

Глава 2: Место договора оптовой купли-продажи в системе российского права……………………………………………………………………………...16

§1. Связь оптовой купли-продажи с розничной торговлей………………...16

§2.Дифференциация оптовой купли-продажи и поставки…………………19

Заключение………………………………………………………………………22

Библиография…………………………………………………………………..24

**Введение.**

Два предыдущих десятилетия ознаменованы для нашей страны коренными переменами во всех сферах общественной жизни. Не обошёл ветер перемен стороной и сферу правового регулирования экономического сектора Российской Федерации.

 Наряду с отказом от командных методов регулирования экономики, государство закрепила в своих правовых источниках принципы свободной – рыночной экономики, дав возможность проявлять инициативу отныне свободным и равным в правовом отношении субъектам. С появлением качественно новой общности – предпринимателей назрела необходимость перестраивать и детально регламентировать законом их права, организационно-правовые формы организации их деятельности, создавать новые формы хозяйственных связей, новые формы договоров. Наиболее распространенным в предпринимательской деятельности, опосредующим оптовый товарооборот договором является договор поставки.

Наследием советского права и командно-административной системы в целом являются элементы договора поставки, характеризующие ограничение свободы договорного регулирования отношений предпринимателей нормами административного, финансового права, предопределяющие приоритет волевых решений государственных органов в выстраивании каналов товародвижения и хозяйственных связей.

В главе 30 ГК РФ выделен параграф 1: «Общие положения о купле-продаже». К сожалению, в параграфе об общих положениях не даётся 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.

Вместе с тем, за рамками правового регулирования остаются как само понятие оптовой торговли, так и правовые статусы: субъектов торгового оборота (дилеров, дистрибьюторов, торговых домов, оптовых объединений); субъектов, организующих оптовый оборот (оптовых ярмарок, промышленно-торговых выставок, оптово-продовольственных рынков). Также, нельзя не вспомнить в данном контексте проблему дуализма частного права, выражающуюся в сложности взаимодействия динамично развивающегося оптового торгового оборота и статично фундаментальной отрасли российского гражданского права, регулирующей имущественный и торговый оборот.

Цель данной работы заключается в исследовании договоров оптовой купли-продажи и поставки с точки зрения опосредования ими оптового товарооборота, а также построение модели института норм на основе выводов исследования. Цель в процессе исследования достигается путём решения следующих задач:

1. определение смысла и особенностей оптовой торговли;
2. определение понятий и особенностей правового регулирования договоров оптовой купли-продажи и поставки;
3. изучение особенностей договорных связей в договорах оптовой купли-продажи и поставки;
4. определение места договора оптовой купли-продажи в системе российского права (выявление общих и отличительных черт договоров).

В процессе проведения исследования задействованы: формально-юридический метод правовой интерпретации, заключающийся в изучении специфики, значимых условий, сущности и содержания договора поставки; метод правового моделирования, задействованный во внесении предложений по изменению действующего гражданского законодательства; а также теоретический метод абстрагирования и анализа, использованный для теоретического определения оптовой купли-продажи в сферу регулирования предпринимательского права.

Для проведённого исследования были задействованы различные источники. Правовую базу работы составляют: Гражданский Кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ)[[[1]](#footnote-1)]; Федеральные законы: № 60-ФЗ от 13.12.1994 г. «О поставках продукции для федеральных нужд»[[[2]](#footnote-2)]; N 53-ФЗ от 02.12.1994 «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»[[[3]](#footnote-3)]; Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. №18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки»[[[4]](#footnote-4)].

Определенный вклад в решение поставленной данной работой проблемы, внесли современные отечественные цивилисты - Н. К. Фролова, В.О. Анохин, И. П. Вахнин, Н. О. Ваденин, В. П. Грибанов, Л. Я. Данилова. В своих работах, раскрывая сущность признаков, как договора поставки, так и оптового товарооборота, учёные указывают на очевидные и требующие разрешения проблемы правового регулирования в исследуемой сфере.

**Глава 1: Общие положения об оптовой купле-продаже и поставке.**

**§1.Понятие оптовой торговли.**

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.

В понимании оптовой торговли нет определенности. В экономической литературе оптовой торговлей предлагают называть различные явления: торговлю партиями товара, торговлю с участием посреднических организаций и т.д. Оптовая торговля представляет собой отрасль экономики и вид предпринимательской деятельности. Она состоит в товарном обеспечении системы розничной торговли. Оптовую торговлю можно понимать как деятельность по перемещению товаров на основе возмездных сделок от изготовителей к организациям розничной торговли. Она предшествует процессу розничной продажи как важный и обязательный этап.

В соответствии с ГОСТ Р 51303-99 оптовой торговлей признается торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием. Такое определение оптовой торговли является предельно общим и не позволяет различать существующие в ней качественно отличающиеся направления (области).

Наряду с вышеизложенной выше общей трактовкой следует выделять оптовую торговлю в специальном значении как торговлю товарами, которые предназначены для последующей перепродажи предприятиями розничной торговли. Предлагаемое понимание оптовой торговли является сходным с использовавшимся в советский период и вместе с тем имеющим отличия от предлагаемого в ГОСТ Р 51303-99. Главным отличительным признаком оптовой торговли в предлагаемом понимании является то, что продажа товаров изготовителями или оптовыми организациями предназначена для передачи их не любому потребителю, а исключительно организациям розничной торговли (индивидуальным торговым предприятиям) для последующей реализации населению.

Таким образом, оптовая торговля в рассматриваемом виде выполняет посредническую роль между производством и розничной торговлей. Осуществляя непосредственные связи между производством и потреблением, оптовая торговля призвана обеспечить поступление в розничную торговую сеть товаров высокого качества и в необходимом ассортименте. Это возможно выполнить лишь путем обязательного предъявления к организациям-изготовителям товаров и посредникам требований, вытекающих из учета потребительского спроса населения.

Конечная цель данной деятельности состоит в максимальном удовлетворении потребительского спроса в товарах и услугах в удобное для потребителя время, нужном ассортименте и необходимом количестве. По своему содержанию оптовая торговля состоит в товарном обеспечении системы розничной торговли и предшествует процессу розничной продажи как важный и обязательный этап.

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.

В товарном обращении помимо оптовой торговли имеются другие участки. Так, важнейшей областью служит обеспечение материальными ресурсами всех видов производственных и иных (медицинских, учебных, культурных, управленческих и т.д.) организаций и учреждений. Продажа ресурсов этим потребителям представляет деятельность, отличную от оптовой торговли. Она традиционно именуется материальным снабжением. В материальном снабжении чаще используется договор поставки.

Выяснение сущности оптовой торговли, таким образом, дает основания для выделения первичных отличительных признаков, характеризующих оптовую куплю-продажу:

1) определенная сфера применения – оптовая торговля;

2) специальный субъектный: предпринимательские организации и индивидуальные предприниматели.

**§2.Понятие и правовое регулирование оптовой купли-продажи и поставки.**

Процесс развития рыночной экономики в России несколько опережает соответствующую законодательную базу. В области торговой деятельности это наглядно проявляется именно в отношении оптовой торговли. Так, урегулировав в ГК РФ розничную куплю-продажу, разработчики кодекса не нашли возможным выделить и отдельно урегулировать оптовую (предпринимательскую) куплю-продажу. Предполагаемой причиной такого отношения к оптовой купле-продаже может признаваться то обстоятельство, что традиционно оптовая купля-продажа регламентировалась и продолжает регламентироваться нормами о договоре поставки.

Такой подход не согласуется с зарубежной и внешнеторговой практикой. Во всех зарубежных странах основным договором, регулирующим отношения в сфере оптовой торговли, является договор купли-продажи. Для регламентации внешнеторгового оборота в 1980 г. ООН была принята Венская конвенция о международных договорах купли-продажи товаров, на базе которой заключается большинство внешнеторговых договоров. Вследствие этого стороны даже при заключении «внутренних» торговых договоров обращаются к международному законодательству, правовые нормы которого, касающиеся осуществления торговой деятельности, разработаны более детально и масштабно. Таким образом, предприниматели вынуждены самостоятельно преодолевать пробелы в отечественном законодательстве.

Следует учитывать, что вопросы, возникающие в данной области товарного обращения, имеют огромное значение, поскольку от их непосредственного решения зависит уровень обслуживания конечных потребителей, т. е. всего населения страны, ассортимент и качество товаров, предлагаемых гражданам. В свою очередь, это позволяет должным образом обеспечить осуществление потребительских прав граждан, что представляет собой один из важных аспектов осуществления прав человека.

Таким образом, соответствующие вопросы в силу их значимости не могут быть оставлены на усмотрение самих сторон, их волевое решение. По всей видимости, необходимо ввести в российский деловой оборот специальный договор – договор оптовой купли-продажи, основная задача которого – более полное удовлетворение запросов и защита законных интересов потребителя (гражданина). Следовательно, права и интересы потребителя являются основополагающими в концепции разработки договора оптовой купли-продажи.

Отсутствие в законодательстве в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи подталкивает миллионы предпринимателей к заключению по традиции договоров поставки, даже когда для этого отсутствуют объективные основания. При этом из-за новизны поставленных задач, отсутствия необходимой правовой базы, низкой квалификации коммерсантов и юристов необходимые вопросы зачастую остаются неурегулированными в договоре поставки. Это, в свою очередь, приводит к появлению на прилавках магазинов товаров ненадлежащего ассортимента и качества, а также по иным характеристикам не удовлетворяющих запросы населения.

В силу выработанных теорией и практикой признаков и свойств договора можно предположить следующее определение оптовой купли-продажи. По договору оптовой купли-продажи одна сторона – продавец (изготовитель товара, оптовый посредник) обязуется в согласованный срок или сроки передать в собственность покупателю вещи, предназначенные для последующей продажи населению в соответствии с требованиями такой продажи, а покупатель (розничная торговая организация) принять вещи и оплатить их стоимость.

Договор же поставки охватывает практически весь товарооборот в хозяйственной деятельности предпринимателей. По договору поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые и закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК). При этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина - предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.). Однако в случае, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле - продаже (параграф 2 главы 30 ГК РФ). В отдельных случаях для предпринимательских целей имущество может приобретаться и по договору купли-продажи. Однако в этом случае количество единиц товара не будет многочисленным (оптом).

Поскольку эти два договора имеют различное правовое регулирование, нужно с особой тщательностью подходить к выбору вида договора, опосредующего сделку по приобретению имущества, и, что самое главное, наиболее полно и четко формулировать все условия договора.

При определении правовой природы договора поставки, отграничении его от других договоров купли-продажи необходимо учитывать цель приобретения товара. Обычно товар приобретается в целях предпринимательства, его перепродажи, а также в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, тогда как общими положениями о купле-продаже не определены цели приобретения. То же касается и лиц, участвующих в поставке. Если в общих положениях о купле-продаже нет специального указания на особенности субъектного состава, то в поставке они есть. Так, в соответствии с нормами закона, продавец в договоре поставки должен осуществлять предпринимательскую деятельность (ст. 506 ГК РФ). Им может являться как индивидуальный, так и коллективный субъект. Закон прямо не говорит о покупателе, как о лице, осуществляющем предпринимательскую деятельность, но из целей данной покупки явствует, что иная, не связанная с личным использованием направленность сделки предназначена для обеспечения деятельности лица в качестве организации или гражданина – предпринимателя.

Таким образом, провести различие между договорами оптовой купли-продажи и поставки следует, прежде всего, по цели заключения данных договоров. В широком смысле цель единая – предпринимательская, но, рассматривая более детально, можно отметить, что конечной целью оптовой купли-продажи является реализация товаров населению в соответствии с устанавливаемыми правилами такой продажи, тогда как в нормах о договоре поставки таких указаний нет. Что касается субъектного состава исследуемых договоров, то здесь также имеются отличия. Если сторонами договора оптовой купли-продажи следует считать предпринимателей - изготовителя товара и оптового посредника с одной стороны и розничную торговую организацию – с другой, то в законе имеется указание о предпринимательском характере деятельности лишь в отношении продавца-поставщика, тогда как покупателем может являться любое лицо.

**§3.Структура договорных связей в договоре оптовой купли-продажи и поставки.**

Структура основных договорных связей представляет собой регулярные, наиболее крупные по объемам, по стоимости товаров, либо по иным причинам значимые для организации связи между участниками исследуемых договоров.

Различают два вида связей по реализации товара:

1. прямые связи – они устанавливаются напрямую между изготовителями и потребителями товара, причем под потребителями предлагается понимать организации, получающие товар для предпринимательских или хозяйственных нужд;
2. связи с участием промежуточных организаций. Здесь процесс продвижения товара опосредуется несколькими договорами, составляющими так называемую договорную цепочку.

Посреднические организации могут выполнять разные функции. В основном они занимаются перераспределением полученных ресурсов, т.е. закупкой крупных партий товара и дробной перепродажей его мелким потребителям. Однако немало российских посредников покупают партию товара в одном месте и затем перепродают эту же партию в другом месте.

Для предприятия-изготовителя более выгодна продажа товара оптовому посреднику, а не напрямую потребителю. Привлечение посредника снимает с изготовителя заботу о реализации товара. Целый комплекс трудоемких и сложных операций перелагается на посреднические звенья. Нередко оптовые организации создают на предприятиях свои участки и службы, принимающие товар прямо из цехов и занимающиеся его отгрузкой покупателям. Изготовитель получает значительный выигрыш, снимая с себя задачу поиска покупателей, подбора партий товара, отгрузок по множеству адресов. Посреднические организации сами не используют товар, они отдалены от потребителей.

Таким образом, установление связей с торговым посредником дает выгоды изготовителю. Однако все они могут быть сняты в связи с тем, что цена оптовой продажи всегда ниже той, которую уплачивает непосредственный потребитель.

Для потребителей в обстановке сохраняющегося монопольного положения изготовителей и крупных посредников возможности выбора структуры связей существенно ограничены. По мере развития рыночных отношений проблема выбора структуры связей встанет и перед потребителями. Для потребителя решение вопроса о том, покупать ли товар у изготовителя либо у оптового посредника, также не может быть одинаковым. Выбор структуры связей должен осуществляться с учетом тех преимуществ, которые дает первая и вторая структура.

Заключение договора с оптовым посредником предполагает два варианта отгрузки товара:

1. транзитная отгрузка, когда товар по указанию посредника отправляется изготовителем сразу в адрес потребителя;
2. складская отгрузка. При ней товар доставляется от изготовителя сначала на склад посредника и уже затем переотправляется потребителю.

Транзитная отгрузка не даёт потребителю никаких выгод. Более того, приходится платить наценку посреднику, хотя товар грузится в адрес потребителя непосредственно изготовителем. При складском режиме поставок потребителю следует выяснять, какие преимущества дает ему участие посредника. Преимущество прежде всего может состоять в том, что у потребителя отпадает необходимость создавать запасы соответствующего товара. Нет необходимости в складских помещениях, в расходах на хранение. По мере возникновения потребности можно оперативно получить нужное количество ресурсов со склада снабженческой организации. Важно лишь точно знать, способен ли посредник поддерживать постоянный запас для удовлетворения запросов потребителей. Если такой гарантии нет, то запас придется создавать самому потребителю, приобретая ресурсы непосредственно у изготовителя.

Для потребителей представляют интерес дополнительные услуги, которые посредник способен оказывать, осуществляя работу с товаром. Таковы, например:

1. подборка ассортиментных групп товара, составление комплектов изделий, производимых разными изготовителями. Сами производители просто не в состоянии оказывать такие услуги;
2. предпроизводственная подготовка материалов, раскрой, изгиб, нарезка по необходимым размерам согласно заказам покупателя;
3. расфасовка и упаковка товара в количествах, удобных для потребителей.

Имеется множество других услуг, которые способны оказывать посреднические организации. Нередко только через посредников, из создаваемых ими запасов можно приобретать малые количества изделий, получать запчасти для снятого с производства оборудования. Для изготовителей осуществлять отпуск мелких партий или сохранять производство деталей к старым видам машин крайне невыгодно.

Конкуренция заставляет посредников бороться за расширение рынка. Пока в такой борьбе слабо используется возможность расширения видов услуг, предоставляемых потребителям. Организации оптовой торговли используют свои складские площади всего наполовину, остальные сдают в аренду, хотя площади могли бы использоваться для операций с товаром.

Исследовав особенности оптовой торговли, а, также дав определения договорам поставки и оптовой купли-продажи, обозначив проблемы правового регулирования в данной области на сегодняшний день, и отобразив структуру связей договоров данного типа, можно говорить об объективно существующей проблеме правового регулирования общественных отношений в сфере оптовой торговли. Существует необходимость закрепления договорно-правового института оптовой купли-продажи, отвечающего соблюдению интересов всех заинтересованных сторон оптового товарооборота.

**Глава 2: Место договора оптовой купли-продажи в системе российского права.**

**§1.Связь оптовой купли-продажи с розничной торговлей.**

Для рассмотрения функциональных и содержательных особенностей договора оптовой купли-продажи необходимо проанализировать связь оптовой торговли с розничной торговлей. Розничная торговля в отличие от оптовой имеет свои особенности. Этот вид торговли, характерным для которого является реализация товаров конечному потребителю, служит завершающим звеном в сфере товарного обращения. Операции, выполняемые на этой стадии, являются наиболее ответственными, так как они связаны с непосредственным обслуживанием граждан-покупателей. Следовательно, основная функция розничной торговли состоит в удовлетворении потребительского спроса населения. Договор розничной купли-продажи является основным договором, регулирующим отношения розничных торговых организаций с покупателями.

Следует отметить, что участники этого договора находятся в неравном положении. Гражданин, выступая в качестве покупателя, не обладает профессиональными навыками в сфере торговли. В розничной торговой организации ему противостоит специальный субъект – торговый предприниматель, коммерсант. Коммерсант – это тот, кто по роду своих занятий обладает специальными знаниями или опытом в отношении операций или товаров, являющихся предметом сделки.

Таким образом, торговое обслуживание населения предполагает наличие со стороны работников розничной торговой организации специальных знаний или опыта в области торговой деятельности. Гражданин-потребитель, в свою очередь, такими знаниями и опытом не обладает. Учитывая такое реально существующее неравенство, закон предоставляет повышенную защиту более слабой стороне – покупателю (гражданину). В Российской Федерации имеется целая группа нормативных актов, регулирующих отдельные сферы потребительского законодательства. Перечень нормативных актов открывает Конституция Российской Федерации, которая закрепляет права граждан и устанавливает гарантии осуществления этих прав.

Основное регулирование отношений с участием потребителей осуществляется Гражданским кодексом РФ и Законом РФ от 07.02.92 № 2300-1 «О защите прав потребителей». Важное значение для розничной торговли имеют и другие нормативные акты. Постановлением Правительства РФ от 19.01.98 № 55 утверждены в новой редакции Правила продажи отдельных видов товаров. Правила предусматривают различные правовые и организационные требования к розничной торговле, направленные на обеспечение интересов населения. Продажа товаров организациями розничной торговли должна осуществляться в строгом соответствии с названными Правилами продажи отдельных видов товаров.

Установленные требования адресуются розничным торговым организациям с целью обеспечения интересов граждан-потребителей. Однако, для того, чтобы все эти установления реально осуществлялись, они должны быть предусмотрены в договоре оптовой купли-продажи, заключаемом с этими лицами. Другими словами, необходимо предусмотреть в договоре условия, отражающие специфику продажи товаров народного потребления для розничной продажи, вытекающую из требований Закона «О защите прав потребителей» и других правовых актов, определяющих порядок применения этого закона.

 Таким образом, условия, предусмотренные для розничной торговли, одновременно создают видовые отличия договора оптовой купли-продажи. В связи с этим, ключевыми условиями договора оптовой купли-продажи должны быть следующие:

- обязанность продавца (изготовителя или оптовика обеспечить наличие на каждом изделии необходимой маркировки либо ярлыков с данными о товаре, предусмотренными законом и иными нормативными актами о защите прав потребителей;

- обеспечение предоставления продавцом для покупателя копий сертификатов качества и иных сертификатов, заверенных в установленном порядке, либо наличия на изделии знака соответствия;

- определение организации, которая по поручению изготовителя будет осуществлять гарантийный ремонт и техническое обслуживание изделий, предоставленных к продаже;

- установление обязанности изготовителя или оптовика заключить с организацией, осуществляющей гарантийный ремонт и техническое обслуживание, договор о гарантийном или сервисном обслуживании граждан, купивших соответствующие товары;

- условия, касающиеся предмета договора, которые состоят в необходимости расфасовки товара в количествах, приемлемых для покупателей, применения упаковки, удобной для пользования и хранения.

В связи с этим, общее назначение договора оптовой купли-продажи состоит во всемерном обеспечении розничной торговой сети необходимыми товарами, соответствующими требованиям такой продажи, и расширении возможности защиты прав потребителей.

**§2.Дифференциация оптовой купли-продажи и поставки.**

Квалифицирующими признаками, отличающими договор оптовой купли-продажи от иных видов договора купли-продажи, могут быть признаны следующие особенности этого договора.

Во-первых, особый субъектный состав данного договора, характеризующийся тем, что участниками данного договора выступают, прежде всего, производители товаров, оптовые торговые и иные посреднические организации, осуществляющие различные виды операций по продвижению товаров, а также организации розничной торговли (или индивидуальные торговые предприниматели).

Во-вторых, необходимым признаком действий участников договора служит их предпринимательский характер. Данная деятельность совершается с целью извлечения прибыли и носит систематический характер. Предпринимательский характер в договоре оптовой купли-продажи присутствует в действиях, как продавца, так и покупателя.

Что касается договора поставки, то в нем покупателем может быть не только предпринимательская организация или учреждение, а даже гражданин, использующий товар для целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным назначением.

Таким образом, предпринимательский характер, присущий договору оптовой купли-продажи, в значительной мере отличает его как от договора поставки (поставки товаров для госнужд), так и от договора контрактации, цель которых состоит в обеспечении материальными ресурсами различных потребителей.

В третьих, этот договор предполагает последующую перепродажу товара предприятиями розничной торговли гражданам. Таким образом, за договором оптовой купли-продажи с необходимостью следует розничная купля-продажа, что также является существенным отличительным признаком данного договора, определяющим его направленность на обеспечение розничных торговых организаций товарами, необходимыми для нужд населения.

Принципиальные отличия имеются в предмете и требованиях к содержанию договора оптовой купли-продажи и других смежных договоров. Учитывая тот факт, что за договором оптовой купли-продажи следует, как правило, розничная продажа, то предметом договора могут быть только товары, которые предлагаются впоследствии к продаже в розничную торговую сеть.

В отличие от этого предметом договора поставки могут быть любые вещи, независимо от того, предназначены они или нет для продажи населению. Важно отметить, что реализация имущества, изъятого из оборота или ограниченного в обороте, производится хотя и на основании специальных разрешений, но по договору поставки.

Основными целями договора оптовой купли-продажи, предполагается выделить:

- обеспечение ритмичного и бесперебойного поступления в розничную торговую сеть необходимых товаров;

- обеспечение структуры товарного ассортимента, максимально удовлетворяющего потребительские интересы граждан-покупателей;

- постоянное обновление и улучшение товарного ассортимента, максимально удовлетворяющего потребительские интересы граждан-покупателей;

- поступление в розничную торговую сеть товаров высокого качества;

- поступление товаров в упаковке и расфасовке, удобных для последующего пользования и хранения;

- обеспечение полноты информации покупателя об основных характеристиках, порядке использования и хранения товара, гарантийном сроке и сроке годности;

- обеспечение для покупателя возможности замены товара ненадлежащего качества доброкачественным;

- обеспечение возможности получения гарантийного ремонта и сервисного обслуживания товаров.

Таким образом, выявлена необходимость создания отдельного института правовых норм «оптовая купля-продажа», ввиду неприспособленности договора поставки для полноценного регулирования отношений в сфере оптовой торговли, надлежащего соблюдения прав потребителей.

Ввиду объективно-существующих современных условий развития рыночных отношений вообще и перехода из социалистической системы-хозяйствования в капиталистическую, постепенно отпадает необходимость использования договора поставки в его значении как договора, опосредующего оптовый товарооборот. Данный институт представляет собой рудиментарное явление, присущее эпохе плановой экономики. Представляется необходимым и настоятельно рекомендуется дальнейшее реформирование договорной системы, а в частности – выделение в качестве правового института оптовой купли-продажи, сочетающей в себе не только опыт правотворческой деятельности зарубежных стран, но и учесть существующие элементы договора поставки в части опосредования отношений оптовой торговли.

**Заключение.**

Исследовав договоры поставки и оптовой купли-продажи, их основные характеристики выделяются многие специфические особенности, присущие их предпринимательской сущности, а именно как форме существования оптовой торговли.

Наряду с этим, назрела явная необходимость правового регулирования отдельных элементов оптового товарооборота вообще. Так, необходимо включить в законодательное определение субъекта оптовой торговли такие признаки, как: предпринимательская или иная профессиональная цель перепродажи партий товаров, профессиональное начало осуществляемой предпринимательской деятельности, приобретение и перепродажа товаров является для этих лиц основной деятельностью.

Что касается определения диспозитивных условий соглашения, то в этом случае стороны не должны надеяться на указания власти или закона; это сфера договорного регулирования. Упомянув о диспозитивности, нельзя не сказать о необходимости окончательного перехода с рельс командно-административной системы хозяйствования на качественно новый уровень экономических взаимоотношений, решающим фактором в которых является не волевое решение власти, а инициатива свободного, наделенного правами, с законодательно-закрепленным правовым статусом субъекта предпринимательской деятельности.

В этом же контексте необходимо напомнить, как уже было сказано выше, включения норм, регулирующих предпринимательские отношения по вопросам оптовой купли-продажи качественно в отрасль российского предпринимательского права с последующим изданием предпринимательского кодекса. Это также поспособствует разрешению проблемы дуализма частного права.

На основе сделанных выводов, предлагается сконструировать из уже существующих норм договора поставки, а также выработанных в практике осуществления предпринимательской деятельности принципов оптовой торговли единый договорно-правовой институт оптовой купли-продажи, наиболее полно отвечающий требованиям всех заинтересованных сторон. Помимо являющихся основой норм о договоре поставки, данный институт предположительно должен включать основные, детально регламентированные правовые статусы субъектов оптовой купли-продажи (дилеров, дистрибьюторов, торговых домов, оптовых объединений); субъектов, организующих оптовый оборот (оптовых ярмарок, промышленно-торговых выставок, оптово-продовольственных рынков). При этом, правовое регулирование данного института следует полностью передать отрасли гражданского (предпринимательского) права, отстранив от руководства данной сферой административное и финансовое право.

Формой закрепления вышеуказанных изменений предлагается, на первом этапе, избрать интегрированный в ГК РФ новый параграф №3 «Оптовая купля-продажа», таким образом, заменив договор «Поставка товаров». Впоследствии, для более детальной регламентации положения субъектов оптовой купли-продажи и других важных условий и принципов, следует разработать новые нормы с последующим включением их в предпринимательский кодекс, необходимость принятия которого с каждым годом возрастает.

Совокупность вышеперечисленных правовых норм должна разрешить сложившуюся коллизию и урегулировать деятельность организаций, соблюдая при этом гражданско-правовые принципы. Решение проблем в области правового регулирования оптового товарооборота неизбежно влечёт решение проблем в экономической сфере и способствует дальнейшему прогрессу, приспособлению к экономическим реалиям современности.

**Библиография.**

**РАЗДЕЛ 1. НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ.**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 21.10.1994г.// Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. N 32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон № 60-ФЗ от 13.12.1994 г. «О поставках продукции для федеральных нужд»// Собрание законодательства РФ, 19.12.1994, N 34, ст. 3540.
3. Федеральный закон N 53-ФЗ от 02.12.1994 «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»// Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3303.

**РАЗДЕЛ 2. ЛИТЕРАТУРА.**

1. Анохин В. О. О соотношении договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. 1993. № 1.
2. Анохин В. О. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. 1996. № 1.
3. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право, часть 2. М., 2001.
4. Вахнин И. П. Формулирование условий и заключение договора поставки продукции // Хозяйство и право. 1996. № 9, № 11, № 12. 1997. № 1.
5. Гражданское право. Часть 2: Учебник. Под ред. Е.А. Суханова. М., 1998.
6. Гражданское право. Часть 2: Учебник. Под ред. М.В. Осиповой. М., 1997.
7. Гражданское право. Часть 2: Учебник. Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. С-П., 1996.
8. Грибанов В. П. Ответственность сторон по договору поставки. М., 1962.
9. Данилова Л. Я. Гражданско-правовые основания ограничения принципа свободы договора при заключении договора поставки товаров для государственных нужд // «Актуальные проблемы права России и стран СНГ-2004». Материалы VI международной научно-практической конференции (1-2 апреля 2004 г.). Челябинск, 2004.
10. Пугинский Б. И. Коммерческое право России. М. 2003.
11. Фролова Н. К. К вопросу о понятии субъекта оптовой торговли // «Актуальные проблемы права России и стран СНГ-2004». Материалы VI международной научно-практической конференции (1-2 апреля 2004 г.). Челябинск, 2004.

**РАЗДЕЛ 3. МАТЕРИАЛЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ.**

Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. №18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки»// "Вестник ВАС РФ", N 3, 1998.

1. Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. N 32. Ст. 3301, [↑](#footnote-ref-1)
2. Собрание законодательства РФ, 19.12.1994, N 34, ст. 3540, [↑](#footnote-ref-2)
3. Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3303, [↑](#footnote-ref-3)
4. "Вестник ВАС РФ", N 3, 1998, [↑](#footnote-ref-4)