

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. Ломоносова
ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра коммерческого права и основ правоведения

Тема: «Договор оптовой купли – продажи товаров»

«The contract of gross purchase of goods»

Курсовая работа студентки
III курса дневного отделения,

302 гр.,

Макаровой А.Е.

Научный руководитель —
К.ю.н., доцент
Филиппова С.Ю.

Дата сдачи курсовой работы: «___» _____ 2015 г.

Дата защиты: «___» _____ 2015 г.

Оценка: _

Москва, 2015 г.

План

Введение	3
1) Общая характеристика договора оптовой купли-продажи товаров	5
1.1) Понятие договора оптовой купли-продажи товаров	5
1.2) Источники правового регулирования оптовой купли-продажи	11
1.3) Место договора оптовой купли-продажи товаров в российском праве	16
2) Элементы договора оптовой купли-продажи товаров	21
2.1) Предмет договора	21
2.2) Стороны договора	24
2.3) Учет интересов конечного потребителя	29
Заключение	32
Список источников и литературы.....	34

Введение

Договоры купли – продажи опосредуют нормальную хозяйственную деятельность субъектов экономических отношений. Ежедневно субъекты заключают сделки для обеспечения своих нужд необходимой продукцией или продажей произведенных товаров. Рыночные отношения должны опираться на развитый товарный рынок, где важную роль играет оптовая торговля.

Во многих зарубежных правовых порядках наиболее предпочтительным договором для оформления сделок в сфере оптового товарооборота является договор оптовой купли – продажи товаров. В частности, международным документом, регламентирующим указанные отношения, является Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, принятая ООН в 1980 году.

В Российской Федерации в ГК не предусмотрен договор оптовой купли – продажи. В научной литературе нет единства мнений относительно целесообразности выделения данного вида договоров. Это подтверждается разнообразием мнений относительно того, что выделять критерием отграничения оптовой купли – продажи от поименованного в ГК договора поставки. Некоторые авторы считают, что вообще выделять данный вид договоров не нужно, и все особенности можно предусмотреть в рамках договора поставки или использовать договорные модели, предусмотренные в международных договорах.

В судебной практике также по-разному квалифицируют договоры, заключенные сторонами. Зачастую суды применяют режим поставки для договора, названного сторонами как «договор оптовой купли – продажи». В некоторых случаях суды отличали оптовую торговлю от розничной исходя из конечной цели приобретения товара или порядка осуществления расчетов (безналичный расчет или наличными денежными средствами).

Исходя из вышесказанного, видится необходимым изучение договора оптовой купли – продажи.

Цель работы – исходя из анализа литературы и практики, понять целесообразность выделения договора оптовой – купли продажи.

Исходя из цели, можно выделить следующие задачи:

- проанализировать понятие оптовой торговли и договора оптовой купли – продажи
- исследовать сущность договора и его функциональные особенности
- выделить существенные условия этого договора
- проанализировать источники, регулирующие отношения, возникающие в связи с заключением договора оптовой купли - продажи
- исследовать отличия данного договора от смежных договорных моделей
- определить участников договора оптовой купли – продажи, круг их прав и обязанностей
- изучить особые условия данного договора, направленные на учет интересов потребителей.

Методологической основой исследования в данной курсовой работе послужил диалектический метод научного познания и системный подход. При написании работы применялись такие общенаучные методы, как анализ, аналогия, классификация и наблюдение.

В основу источниковой базы положены российские и иностранные нормативно-правовые акты, регулирующие отношения оптовой купли – продажи, а также судебная практика. Теоретическую основу исследования составили работы таких ученых, как Михаил Исаакович Брагинский, Василий Владимирович Витрянский, Борис Иванович Пугинский, Любовь Васильевна Андреева, Сергей Алексеевич Намашко и многих других.

1) Общая характеристика договора оптовой купли-продажи товаров

1.1) Понятие договора оптовой купли-продажи товаров

В действующем ГК не выделен договор оптовой купли – продажи как особый институт, регулирующий отношения между предпринимателями - профессиональными участниками рынка. Законодатель выделил розничную куплю – продажу, в рамках которой продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Также в ГК предусмотрен договор поставки, предусматривающий передачу продавцом-предпринимателем товара покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Но есть и особый вид договора – оптовой купли – продажи, имеющий особый предмет, стороны и присущие ему цели.

Для рассмотрения договора оптовой купли-продажи, выделим его основные элементы. Это, во-первых, сфера применения – оптовая торговля. Во-вторых, специальные субъекты, заключающие этот договор – организации и индивидуальные предприниматели.¹

В советское время оптовая торговля понималась как форма материального снабжения, при которой обеспечение ресурсами осуществляется по заказам потребителей на основе договоров с территориальными органами Госснаба СССР без фондов и лимитов. В связи с этим можно сказать, что оптовая торговля была предшественницей рыночной экономики, с долгосрочными договорами и отсутствием лимитов по отпуску продукции.²

Оптовую торговлю в советской литературе рассматривали как связующее звено между социалистическим производством и народным потреблением.

¹Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000. С. 99-100.

²Андреева Л. В защиту необходимости договора оптовой купли-продажи.С. 94.

Ее необходимость объясняли тем, что товары, вышедшие из сферы производства, не могут сразу войти в сферу потребления в связи с ограниченностью непосредственной связи производственных организаций и розничных организаций.

В советский период модель договора оптовой – купли продажи существенно отличалась от современного понимания. Продавцами и покупателями служили государственные предприятия и органы. Но конечная цель договора была та же, что и сейчас – доведение товаров до граждан – потребителей.

Более детальное разграничение оптовой торговли и розничной появилось в конце 90-х годов. Наталья Константиновна Фролова подчеркивает значимость Системы Национальных Счетов, внедренных Постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.1999 № 3708-1. В данной системе указано разграничение потребления на промежуточное и конечное. Под промежуточным потреблением понимается стоимость всех продуктов, потребленных юридическими лицами в течение определенного периода с целью производства других продуктов и услуг; под конечным - стоимость всех продуктов и услуг, использованных непосредственно для удовлетворения потребностей физических лиц. По сути, это разграничение на оптовую и розничную торговлю.³

Сейчас законодательное определение содержится в Национальном стандарте РФ «Торговля. Термины и определения». Под оптовой торговлей понимается вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Такое же определение содержится в Федеральном законе от 28.12.2009 N 381-ФЗ

³Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 11-12

"Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации".⁴

В договоре оптовой купли-продажи важна классификация товара. Существует Общероссийский классификатор продукции, принятый и введенный в действие Приказом Ростехрегулирования от 22.11.2007 N 329-ст.

Общероссийский классификатор - систематизированный свод кодов и наименований группировок продукции, построенных на основе иерархической системы классификации и последовательном методе кодирования. Код состоит из 2 - 9 цифровых знаков, и его структура может быть представлена в виде деления на классы, подклассы, группы, подгруппы, виды, категории и подкатегории. Каждая позиция имеет цифровой код.⁵

Таким образом, можно проследить эволюцию законодательного определения оптовой купли – продажи с выделением существенных признаков и большей детализацией.

Любовь Васильевна Андреева предлагает определение договора оптовой купли-продажи как договора, согласно которому продавец-предприниматель обязуется передать в установленный срок производимые или приобретенные им товары покупателю для использования в предпринимательских целях или производственной деятельности.

Договор оптовой купли продажи отличается от договора поставки разовостью сделки и отсутствием длительных отношений сторон. Соответственно, здесь особо значимо установление точного срока исполнения обязательства по передаче товаров.⁶

Однако данную позицию критикует В. В. Кулаков, указывая, что ГК не разграничивает договоры купли-продажи по длительности или сложности отношений продавца и покупателя.⁷ И с этим нельзя не согласиться.

⁴ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

⁵ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

⁶ Андреева Л. В. Коммерческое право России: учебник. С. 155-156

⁷ Кулаков В.В. О критериях разграничения договора оптовой купли-продажи и договора поставки по законодательству Российской Федерации. Абрисимова Е. А., Филиппова С. Ю. Коммерческое право:

Длительность отношений не является определяющим фактором, позволяющим развести разные виды договоров. В определении нет указания на особый субъектный состав и конечную цель заключения договора.

По мнению Б. И. Пугинского, конечная цель оптовой купли-продажи товаров – их реализация розничным покупателям. Оптовая купля-продажа должна обеспечивать систему розничной торговли, то есть способствовать перемещению товаров от производителей к розничным покупателям-потребителям. Промежуточными звеньями в цепочке выступают посреднические организации, а конечными – организации розничной торговли.⁸

Сергей Алексеевич Намашко пишет, что оптовая торговля должна способствовать удовлетворению спроса потребителей на качественные товары в необходимом количестве в удобное время. Но при этом ее сущность не в розничном обслуживании населения, это задача розничных организаций торговли. Оптовые организации связывают производителя и конечного потребителя.⁹

Давая определения, Пугинский и Намашко рассматривают оптовую куплю-продажу в узком значении, видя ее основное значение в наиболее полном и эффективном обеспечении розничных сетей товарами. Действительно, в оптовой купле – продаже особенно значимо доведение товара до потребителя – гражданина, именно этим она отличается от поставки.

Кулаков предлагает такие особенности данного вида договоров, как родовые и заменимые вещи в составе товаров, так как при последующей реализации на одинаковые товары будет несколько претендентов по договорам розничной купли-продажи. Такое обязательство нельзя прекратить

актуальные проблемы и перспективы развития: Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского. С. 191

⁸ Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. С. 96.

⁹ Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 24-30

по причине невозможности исполнения: род не может погибнуть.¹⁰ Но данная позиция не разделяется всеми авторами. Намашко пишет, что договор может заключаться в отношении как индивидуально-определенных вещей, так и родовых. Просто в силу особенностей договора, чаще стороны заключают его в отношении родовых вещей.¹¹

Развернутое определение предлагают Лилия Васильевна Щур и Денис Леонидович Труханович. Авторы отмечают, что в рамках договора оптовой купли-продажи собственники, производители или посредники продают разрешенные в обороте товары розничным торговцам, промышленным, коммерческим учрежденческим или профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам для использования их в производстве и иного профессионального использования или использования в качестве промежуточного потребления.¹²

Договоры оптовой купли-продажи обеспечивают оптовый товарооборот – торговую и иную деятельность профессиональных участников рынка, направленную на создание благоприятных условий для осуществления оптовых закупок. Товарооборот включает в себя оптовые закупки и продажу товаров по договорам купли-продажи и поставки, завоз товаров на склады и их приемка, подготовка товаров к продаже и отгрузка или доставка продукции покупателям.¹³

Вышеназванные определения раскрывают оптовую куплю – продажу с позиции ее широкого понимания, то есть путем указания на специальных субъектов, осуществляющих торговлю. Субъекты являются важной составляющей, позволяющей отграничить договор оптовой купли – продажи от других видов. Но видится необходимость указания на цель товаров – их

¹⁰Кулаков В.В. О критериях разграничения договора оптовой купли-продажи и договора поставки по законодательству Российской Федерации. Абросимова Е. А., Филиппова С. Ю. Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского. С. 195-196

¹¹ Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 88-89

¹²Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. С. 11-12

¹³Коммерческое (торговое) право: учебник. Под ред. Ю. Е. Булатецкого. С. 217-218

продаже гражданам-потребителям. Иначе возможно смешение с другими договорами.

Анализируя определения, можно отметить, что оптовая торговля понимается в широком и узком смыслах. Оптовую торговлю в широком смысле осуществляют организации, которые приобретают или реализуют товары для своей предпринимательской или иной деятельности, включая перепродажу. В узком смысле под оптовой торговлей понимают торговые организации, торгующие крупными партиями товаров, для которых это основной вид деятельности.¹⁴

Таким образом, в законах и литературе выделяются несколько важных признаков договора оптовой купли-продажи. Он заключается между профессиональными участниками рынка, которые используют товары для дальнейшей реализации и имеет конечной целью обеспечение потребителей товарами. Через анализ законов и литературы, можно выделить обобщенное определение, включающее указание на использование товаров в предпринимательской деятельности или в целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Товары должны быть реализованы через розничные сети потребителям. По данному договору собственники, производители или посредники продают товары розничным торговцам, промышленным, коммерческим учрежденческим или профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам.

¹⁴Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 26

1.2) Источники правового регулирования оптовой купли-продажи

Важнейшим документом, регулирующим договор оптовой купли-продажи на международном уровне является Венская конвенция о международных договорах купли-продажи товаров, принятая ООН в 1980 году.¹⁵ В ст. 3 конвенции указано, что договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи. Конвенция также регулирует форму заключения договоров, основные права и обязанности и ответственность сторон.

В Европейском Сообществе, если стороны согласились о том, что их договор подчиняется “Общим принципам законодательства”, “*lex mercatoria*” или подобному либо не избрали иной системы или правил законодательства, которые регулируют их договор, подлежат применению Принципы европейского договорного права. В них отсутствует детализация нормативного регулирования обязательственных отношений и осуществляется регулирование на основе сформулированных общих принципов торговой деятельности - добросовестность, взаимное содействие и других. Такой подход позволяет преодолевать расхождения национального торгового права. Принципы европейского договорного права получили одобрение руководящих органов Европейского союза. Они находят реализацию в торговой деятельности, практике зарубежных судов.¹⁶

Договор оптовой купли-продажи товаров не предусмотрен в Гражданском Кодексе РФ. Возможно, это связано с тем, что стороны договоров являются профессиональными предпринимателями, и законодатель не видит смысла детально регламентировать их отношения – они всегда могут обратиться к международному законодательству для ликвидации пробелов.¹⁷

В целях успешного регулирования оборота необходимо учитывать требования, свойственные как договорам розничной купли-продажи, так и

¹⁵ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

¹⁶ Пугинский Б.И. Коммерческое право. – М.: Изд-во "Зерцало", 2005. С. 20-21

¹⁷ Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. С. 4

договору поставки. Нормы главы 30 ГК охватывают отношения, связанные с куплей-продажей, поставкой, контрактацией и снабжением природными ресурсами. По существу, все перечисленные виды договоров относятся к купле-продаже, специальные нормы ГК лишь указывают на их специфические признаки.¹⁸

Условия, относящиеся к предмету оптовой купли-продажи, подробно оговорены в ГК РФ (общие условия о предмете - в ст.454, 455, 506; условия о наименовании товара - в ст. 455, 456; условия о количестве товара - в ст.465, 466, 511; условия об ассортименте товара - в ст.467, 468, 512). Нормы ст.506 ГК РФ, регулирующие общие условия о предмете договора поставки, имеют императивный характер.¹⁹

Суды применяют нормы, регулирующие отношения по поставке и розничной купле – продаже к договорам оптовой купли – продажи. ФАС СЗАО в Постановлении от 29.06.2012 г. по делу N А05-10573/2011, в котором стороны заключили договор оптовой купли-продажи, одобряет подход нижестоящих судов, применивших нормы о поставке при рассмотрении дела.²⁰

Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 28.05.2013 по делу N А78-7462/2012 также одобряет подход нижестоящих судов, которые, определив, что если стороны совершают сделку для использования товаров в предпринимательской деятельности, применяют нормы, регулирующие отношения по поставке.²¹

Среди источников необходимо отметить ГОСТ Р 51303-2013 Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст). Стандарт содержит определения оптовой торговли, оптового покупателя, предприятия оптовой торговли и другие.²²

¹⁸Витрянский В. Купля-продажа (глава 30) (Комментарий ГК РФ). С. 3-6

¹⁹Намашко С. Предмет договора оптовой купли-продажи товаров. С. 31

²⁰ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

²¹ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

²² СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

В 2009 году был принят Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Основной идеей Закона, по мнению авторов его проекта, является упорядочение на федеральном уровне отношений, связанных с организацией торговой деятельности на территории России, в целях создания прозрачного и предсказуемого порядка осуществления торговой деятельности и устранения излишних административных барьеров в торговле. Стратегическими задачами закона признавались: создание условий для обеспечения единства экономического пространства на всей территории страны, исключение неоправданного вмешательства органов государственной власти и местного самоуправления в торговую деятельность, ограничение государственного воздействия на развитие торговой деятельности и многие другие. Для реализации задач Закон в частности предусматривает создание и закрепление понятийного аппарата, используемого для регулирования отношений в области торговли; определение порядка организации торговой деятельности; установление правил заключения и исполнения договоров поставки продовольственных товаров, обеспечивающих баланс интересов хозяйствующих субъектов.²³

В Законе урегулированы отношения по поставке товаров между розничными сетями и поставщиками, права и обязанности сторон, требования к организации торговли, антимонопольные требования и разграничение полномочий между органами власти. Но отсутствуют положения о внутренней торговле – структура, принципы организации и

²³ Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. "Деловой двор", 2010. Электронный ресурс: <http://www.lawmix.ru/commlaw/78>

деятельности ее подсистем. Также не решена проблема лишних посредников, не предусмотрены требования к качеству товаров.²⁴

Решение названных проблем предусматривается другим документом - Стратегией развития торговли в Российской Федерации на 2015 - 2016 годы и период до 2020 года. В числе задач развития указывается создание условий для формирования комфортной среды для граждан и субъектов предпринимательской деятельности, формирование и обеспечение функционирования многоформатной эффективной товаропроводящей системы. В Стратегии сделан акцент на помощь российскому производителю, создание возможностей для беспрепятственного открытия, расширения и ведения бизнеса субъектами торговой деятельности любых размеров.

Предусматриваются меры для развития оптовой торговли. В Стратегии указано на необходимость современного оптового звена, включающего в себя, наряду с оптовыми торговыми организациями и распределительными центрами крупных торговых сетей, систему оптовых продовольственных рынков. Оптовое звено должно максимально снизить издержки как производителей, так и розничной торговли, а также сократить сроки реализации продуктов.

Задача оптовых продовольственных рынков (оптовых распределительных центров) - инфраструктурно поддерживать развитие конкурентной среды для производителей и торговли всех форматов, максимально сократить путь продукции от производителя до потребителя и обеспечить всем торговым организациям и частным предпринимателям равный доступ к качественной продукции в широком ассортименте.²⁵

Федеральный закон от 21.11.2011 N 325-ФЗ "Об организованных торгах" является еще одним источником. В п. 1 ст. 1 указано, что этот Закон регулирует отношения, возникающие на организованных торгах, товарных и

²⁴ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

²⁵ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

финансовых рынках, устанавливает требования к организаторам и участникам таких торгов, определяет основы государственного регулирования указанной деятельности и контроля за ее осуществлением. В Законе прописана процедура участия в торгах, заключения договоров, предоставления информации участниками и ее защите.²⁶

Среди специальных актов можно выделить Приказ Минсельхозпрода РФ N 292, Роскомторга N 95 от 01.12.1994 "Об утверждении Примерных правил торговли на оптовом продовольственном рынке". Правила содержат понятие оптовых торгов, перечень участников, порядок работы. Регулируется также порядок купли – продажи товаров, права и обязанности участников, предусматривается проверка качества товаров, устанавливаются требования к упаковке и санитарные требования.²⁷

Таким образом, наблюдается недостаточность законодательного регулирования в Российской Федерации отношений из договоров оптовой купли-продажи товаров. Стороны вынуждены обращаться к международным источникам права или соединять в договорах нормы ГК по поставке и розничной купле-продаже. Суды также применяют нормы, регулирующие отношения по поставке и розничной купле – продаже к договорам оптовой купли – продажи. Специальные нормативные акты больше нацелены на улучшение положения участников оптового товарооборота с экономической точки зрения, но не создания правовой базы для регламентации отношений. В связи с этим видится необходимость дальнейшего совершенствования нормативной базы для регулирования отношений сторон договора оптовой купли-продажи товаров.

²⁶ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

²⁷ СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>

1.3) Место договора оптовой купли-продажи товаров в российском праве

Прежде всего, необходимо понять, чем различаются розничная и оптовая торговля.

Существует Общероссийский классификатор видов экономической деятельности продукции и услуг, согласно которому определенные виды торговой деятельности относят к оптовым или розничным. В письме Госкомстата России от 8 ноября 1995 года "Об отнесении торговых предприятий к розничным или оптовым" указано, что идентификация сфер оптовой и розничной торговли осуществляется Госкомстатом России на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности продукции и услуг. Согласно этому Классификатору в понятие оптовой торговли включается деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, учрежденческим или профессиональным пользователям или же другим оптовым торговцам. Розничная торговля включает деятельность по продаже товаров для личного потребления или домашнего пользования.²⁸ В связи с этим, в литературе рассматривают продавца в розничной торговле как профессионального участника оборота, противопоставляя его слабой стороне – потребителю.

Законом устанавливаются требования к розничному продавцу, которые не предъявляются к субъектам оптовой купли-продажи. В силу этого договор розничной купли-продажи имеет яркую публичную окраску. Это проявляется в повышенной защите прав покупателя и обеспечения ему дополнительных гарантий. В оптовой торговле слабой стороны нет, участники осуществляют предпринимательскую деятельность, подчиняясь общим принципам свободы и самостоятельности в рамках общего дозволения.²⁹

Розничная торговля имеет целью продажу товара конечному потребителю - гражданину. Экономисты называют такую торговлю «раздробительной» в

²⁸ СПС «Консультант Плюс»

²⁹ Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 15-23

силу небольшого количества продаваемых товаров.³⁰ При оптовой купле-продаже стоит та же цель, но договор связывает двух предпринимателей, заключающих сделку не для получения товаров для собственного потребления, а для дальнейшей реализации.³¹ Отношения оптового оборота предусматривают не штучную продажу, а продажу партий однородного товара, объединенного в классы по назначению. Это сделки более крупные, чем по розничной купле – продаже.³² Высший Арбитражный Суд в постановлении от 22 октября 1997 года "О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки" отметил, что под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать и приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина - предпринимателя. Однако если товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле - продаже.³³ В Постановлении ФАС Северо-Кавказского округа от 11.04.2014 г. по делу N А32-9326/2011 при квалификации договора предпринимателя с муниципальным учреждением по закупке овощей применен режим розничной торговли. Предприниматель указал, что осуществлял «только деятельность по розничной купле-продаже товаров, в том числе бюджетным учреждениям, через овощную палатку на рынке исходя из фактического наличия овощей и фруктов на момент обращения», а «так называемые "муниципальные контракты" подписаны по фактически отпущенному количеству и ассортименту овощей, при этом сроки поставки по этим документам не оговаривались, доставка овощей покупателям не осуществлялась».³⁴

³⁰ Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 19

³¹ Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. С. 96

³² Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 19-20

³³ СПС «Консультант Плюс»

³⁴ СПС «Консультант Плюс»

Выделяют также особенности осуществления расчетов. Отличительным признаком розничной торговли является факт оплаты приобретенного товара за наличный расчет с выдачей чека ККМ (кроме тех видов торговли, которые освобождены от этой обязанности в данном регионе). Оптовая торговля тоже может осуществляться за наличный расчет, но в этом случае должны быть соблюдены требования Банка России, устанавливающие предельно допустимые размеры суммы платежей по одной сделке.³⁵

Если товар приобретен с оплатой по безналичному расчету, то решающей становится личность покупателя: если товар оплачен физическим лицом - это розничная торговля;

если товар оплачен от имени юридического лица, это оптовая торговля.³⁶ ФАС СЗАО в Постановлении от 21 декабря 2007 г. по делу N А66-1015/2007, оценивая обстоятельства дела, одобрил решение суда первой инстанции о квалификации договора как розничной купли-продажи. Суд указал, что деятельность предпринимателя обладает признаками розничной купли-продажи, так как сделки по продаже товаров юридическим лицам по безналичному расчету оформлены в соответствии с правилами розничной купли-продажи и цель приобретения товаров не связана с его переработкой и дальнейшей реализацией в профессиональной деятельности для извлечения дохода. К такому же решению по делу со сходными обстоятельствами пришел ФАС ЦО в Постановлении от 23 марта 2007 г. по делу N А09-5128/06-22.³⁷

Бухгалтерский учет в организациях оптовой торговли осуществляется на основании счета-фактуры, оформляющего отгрузку товара. В розничной торговле его функции выполняет кассовый чек.³⁸

Договор оптовой купли – продажи схож с договором поставки. Но есть и различия.

³⁵Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. С. 7

³⁶Медведев А. Чем торговля розничная отличается от оптовой? С.91

³⁷ СПС «Консультант Плюс»

³⁸Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. С.10

Предметом договора оптовой купли-продажи могут быть только вещи, которые предлагаются к продаже в розничной торговой сети, а предметом договора поставки - любые вещи.³⁹

По субъектному составу договоры также отличаются. В договоре оптовой купли-продажи это производители, оптовые и посреднические организации, организации розничной торговли или ИП, совершающие деятельность с целью систематического извлечения прибыли. Оптовая торговля является посредником между производством товара и розничной торговлей. Она получает информацию о нуждах потребителей и воздействует на производственные организации для улучшения качества производимой ими продукции, объем производства и ассортимент.⁴⁰

Покупателем по договору поставки может быть непредпринимательская организация или физическое лицо, которое не использует для целей, связанных с личным, семейным или домашним назначением. Следовательно, договору поставки не присущ предпринимательский характер договора оптовой купли-продажи.⁴¹

Рассматриваемые договоры имеют разные цели. Оптовая торговля опосредует и организует перемещение товарной массы от изготовителей в розничную сеть. Поэтому общей целью договора оптовой купли-продажи признается содействие полному и своевременному поступлению в розничные организации товаров, необходимых для удовлетворения спроса населения. Договор поставки – это российское изобретение, предназначенное для организации крупномасштабных отношений устойчивого характера по обеспечению материальными ресурсами различных потребителей. То есть за договором оптовой купли-продажи следует розничная продажа товара, поэтому он всегда заключается с предпринимательской целью как для продавца, так и для покупателя.⁴²

³⁹Пугинский Б.И. Коммерческое право России. С. 101

⁴⁰Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 57-58

⁴¹Там же. С. 62

⁴²Пугинский Б.И. Коммерческое право России. С.100-101

Отличия есть и в правовых возможностях рассматриваемых договоров. Договор оптовой купли-продажи объективно необходим для создания товарного рынка, улучшения торгового обслуживания населения. Договор поставки исторически возник для регулирования поставок для государственных нужд, межрегиональных и кооперационных связей. Он предполагает долгосрочный характер отношений сторон с периодической повторяемостью операций по передаче и оплате товара.⁴³

Так, анализируя роль договора оптовой купли – продажи товаров, можно выделить его существенные характеристики, определяющие его место в российской системе права. Стороны договора осуществляют предпринимательскую деятельность, подчиняясь общим принципам свободы и самостоятельности, договор оптовой купли-продажи имеет целью продажу товара конечному потребителю - гражданину. Этим объясняется общая цель договора оптовой купли-продажи - содействие полному и своевременному поступлению в розничные организации товаров, необходимых для удовлетворения спроса населения.

⁴³Там же. С. 101-106

2) Элементы договора оптовой купли-продажи товаров

2.1) Предмет договора

Определение предмета договора является существенным условием, без него договор считается недействительным. Предметом договора купли-продажи по Брагинскому, Витрянскому являются действия продавца по передаче товара в собственность покупателя и соответствующие передаче действия покупателя по принятию товара и уплате за него установленной цены.⁴⁴

Предметом обязательства по договору оптовой купли – продажи являются действия продавца – изготовителя или оптовой организации по передаче товара в собственность покупателя - оптовика или розничной торговой организации и действия покупателя по принятию этого товара и его оплате. Товаром могут быть индивидуально-определенные вещи или определенные родовыми признаками. Но, учитывая объемы товаров, в отношении которых совершаются сделки, в основном это вещи, определенные родовыми признаками.

Согласно ст. 455 ГК РФ, условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если оно позволяет определить наименование и количество товара. Правило применимо и к договору оптовой купле - продаже.

Ст. 506 ГК указывает, что поставке подлежит производимый или закупаемый продавцом товар. Намашко указывает, что к договору оптовой купли-продажи это правило нельзя применить, так как возможно возникновение вещного права не только на вновь созданный или полученный по договору купли - продажи товар. Также сделки по договору оптовой купли-продажи можно совершать в отношении товаров, приобретенных иным путем (реорганизация юридического лица, отступное) или через

⁴⁴Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. С.22

посредника, который сам закупил эти товары не у принципала или комитента.⁴⁵

Вообще, чтобы понять различие между предметом договора поставки и оптовой купли-продажи, необходимо помнить о предназначенности товара для дальнейшей реализации потребителям по договору оптовой купли-продажи. Борис Иванович Пугинский отмечает, что предметом данного договора могут служить вещи, не ограниченные в обороте, которые в дальнейшем возможно реализовать через розничные сети.⁴⁶ Если проанализировать положения Конвенции ООН 1980 года, то мы сделаем вывод, что не может быть предметом договора недвижимость, имущественные права и ценные бумаги.

Количество товара - несомненный атрибут предмета договора. Стороны оговаривают единицу измерения количества товара и порядок его установления. Выбор единицы измерения зависит от характера товара и от сложившейся практики торговли. При определении количества товара могут использоваться нестандартные единицы измерения: мешок, пачка, коробка, бутылка и т.п. Однако во всех случаях во избежание недоразумений необходимо уточнить вес мешка, пачки, коробки, объем бутылки и т.п. В некоторых сделках невозможно определить точное количество товара ввиду его особых природных, физических, химических свойств. Это товары, поставляемые насыпью, навалом или наливом. При поставке допускается обозначение количества опционом (с определенной погрешностью). В документе в таком случае используется формула "больше или меньше на _%".

Предметом могут быть индивидуально-определенные вещи или вещи, определенные родовыми признаками. При обозначении предмета необходимо использовать точное и наиболее употребительное название, не допускающее подмены, а также при необходимости отразить существенные

⁴⁵Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 88-89

⁴⁶ Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. С. 97.

характеристики и отличительные признаки товара. В договор о товаре со сложными техническими характеристиками включаются специальные разделы ("Технические условия" и др.).

Товар предназначен для дальнейшей реализации потребителям, следовательно, в рамках предмета договора необходимо определить требования к расфасовке и упаковке товара удобной для потребителей.⁴⁷

Количество поставляемого товара определяется в спецификации, согласовываемой ежеквартально или отдельно на каждую партию товара. Содержание спецификаций на очередной квартал может быть не согласовано. На этот случай в проект договора включают условие о том, что поставка должна будет осуществляться в соответствии с условиями последней согласованной спецификации. При отсутствии такого условия и несогласовании периодов поставки, согласно диспозитивной норме п.1 ст.508 ГК РФ, товары должны будут поставляться ежемесячно равными партиями от непоставленного количества, но в пределах ранее согласованного общего объема поставляемого товара.

Поэтому в ситуациях, когда сторонами в условиях договора оптовой купли-продажи товаров несколькими партиями не согласован общий объем поставляемого товара, но утверждены периоды поставки отдельных партий, при недостижении соглашения между сторонами относительно количества товара на следующий период поставки договор не будет считаться заключенным на этот и последующие периоды поставки (п.2 ст.465 ГК РФ).⁴⁸

Можно сделать вывод, что предмет договора является наиболее важной частью, обуславливающей особенности данного вида договоров. Предметом договора оптовой купли-продажи являются товары, предназначенные для дальнейшей реализации потребителям. Это могут быть вещи, не ограниченные в обороте, которые в дальнейшем возможно реализовать через розничные сети.

⁴⁷Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 93

⁴⁸Намашко С. Предмет договора оптовой купли-продажи товаров. С. 31-32

2.2) Стороны договора

Сделки по оптовой купле-продаже осуществляют профессиональные участники оборота с целью получения прибыли. Это производственные и торговые организации и индивидуальные предприниматели, заключающие сделки для продвижения товара к конечному потребителю.⁴⁹ Следовательно, субъектами могут быть только коммерческие организации ввиду того, что только они могут участвовать в торговом обороте в полной мере с предпринимательской целью.⁵⁰

Многие ученые, отмечая возросшую важность оптовых торговых организаций в рыночной экономике, указывают, что эти организации не должны ограничиваться контролем за соблюдением сроков поставок или выполнять функции складов, а должны взаимодействовать с промышленными и розничными организациями, оказывать посреднические функции и оказывать коммерческие услуги.⁵¹

Андреева, говоря о роли сторон договоров оптовой купли-продажи, отмечает их функции по предоставлению крупных партий товаров, гарантии сбыта этих партий и уменьшение транзакционных издержек за счет заключения договора с одним контрагентом. Кроме того, оптовые структуры не допускают монополизма производителей товаров.⁵²

По структуре отношений между сторонами договора можно выделить транзитную и складскую формы товароснабжения. При транзитной продукция поступает в розничные сети непосредственно от производителей. Складская форма предусматривает снабжение товарами розничные сети через склады или базы торговых организаций, то есть опосредованно.⁵³

Госкомстатом было издано постановление от 19.08.1998 N 89 "Об утверждении методических указаний по определению оборота розничной и

⁴⁹ Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. С. 96-97.

⁵⁰ Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 77

⁵¹ Там же. С.23-24

⁵² Андреева Л. В защиту необходимости договора оптовой купли-продажи. С. 94.

⁵³ Коммерческое (торговое) право: учебник. Под ред. Ю. Е. Булатецкого. С. 219.

оптовой торговли на принципах статистики предприятий". В постановлении в качестве субъектов указаны организации оптовой торговли, приобретающие право собственности на продаваемый ими товар, организации, специализирующиеся на обслуживании промышленных предприятий, организаторы-экспортеры (импортеры), посреднические организации и физические лица без образования юридического лица.⁵⁴

Основных участников оптового товарооборота можно разделить на изготовителей товаров (оптовые и посреднические организации) и потребителей (организации и ИП, приобретающие для обеспечения собственной деятельности или реализации в розничные сети). Изготовители товаров могут продавать товар через посредника, который, в свою очередь, по цепочке реализует его дальше, пока товар не дойдет до конечного потребителя. Эта форма участия позволяет не вступать в прямые отношения с конечными потребителями, облегчает планирование объемов производства, освобождает от необходимости хранения больших запасов товара. Но может возникнуть проблема утраты контроля за реализацией товара конечному потребителю. Эту проблему решает создание изготовителем своей системы снабжения и сбыта. В штат фирмы привлекаются торговые агенты либо создается система филиалов и дочерних обществ.⁵⁵

Изготовителем товаров может быть организация (более распространенный вариант) или ИП. Но покупателями по договору оптовой купли – продажи они не могут быть, так как приобретаемые изделия не могут быть реализованы конечным потребителям, а нуждаются в доработке. Именно целевое предназначение товара отделяет договор оптовой купли-продажи от поставки.

Покупателем по договору оптовой купли - продажи выступает торговая организация или предприниматель, продающий товары в розницу. Именно этот субъект взаимодействует с конечным потребителем – гражданином.

⁵⁴Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. С. 9.

⁵⁵Коммерческое (торговое) право: учебник. Под ред. Ю. Е. Булатецкого. С.220-222

Следовательно, в случае обнаружения недостатков товара, гражданин обратится к розничной организации. Положения о замене товара или его ремонте должны быть отражены в договоре оптовой купли – продажи.⁵⁶

Существует несколько классификаций оптовых торговых организаций.

По масштабам и характеру деятельности оптовые торговые организации можно разделить на общефедеральные, обеспечивающие стратегическую стабильность потребительского рынка; межрегиональные, обеспечивающие потребности несколько регионов и региональные, закупающие товары у общефедеральных и межрегиональных и доводящие их до конечного потребителя.

По товарной специализации выделяют универсальные – закупающие и продающие товары разного ассортимента и специализированные - они реализуют товары с однородными потребительскими свойствами и назначением.

По характеру операций с товаром торговые организации разделяются на независимые оптовые торговые организации, приобретающие вещное право на товар, и зависимые оптовые посреднические организации, способствующие доведению продукции до потребителя и не имеющие вещного права на товары.⁵⁷ Также выделяют особых субъектов – организаторов торгового оборота, которые создают условия для осуществления оптовой торговли, но сами сделок не совершают. К ним относят оптовые ярмарки, торговые биржи, оптовые продовольственные рынки.⁵⁸

Приведенные классификации имеют существенное практическое значение. Различные виды оптовых структур призваны реализовывать присущие им цели для формирования наиболее прогрессивных форм продвижения товаров от производителя к конечному потребителю. Организации федерального уровня должны обеспечивать устойчивость

⁵⁶Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С.78-82

⁵⁷Коммерческое (торговое) право: учебник. Под ред. Ю. Е. Булатецкого. С. 224-225

⁵⁸Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 48

национальной торговой системы. Это должны быть государственные организации или организации с высокой долей государственного участия. Региональные организации обеспечивают приоритетные нужды своего региона.

Наталья Константиновна Фролова считает, что в делении по характеру торговых операций наибольший вес должны иметь независимые оптовые организации, ориентированные на любого потребителя и специализирующиеся на торговле определенными видами товара. Посредники, действующие от имени и в интересах клиента, не должны считаться непосредственными субъектами оптовой торговли.⁵⁹

Намашко отмечает особое значение торгово-посреднических организаций в оптовой торговле. В частности, они более профессиональны в осуществлении торговых операций, чем производственные предприятия и более оперативны в состоянии изменения экономических условий. Благодаря этому торгово-посреднические организации более эффективны в обеспечении рынка товарами.

Оптовые и посреднические организации становятся субъектами договора оптовой купли – продажи товаров только когда заключают этот договор от своего имени или от имени принципала. Причем посредническая организация должна не просто оказывать услуги, но и совершать определенные операции с товаром – например, предпродажную упаковку, расфасовку, комплектацию товаров.⁶⁰

Так, особенности субъектов определяются в зависимости от конкретной сделки: изготовителями товаров могут быть как оптовые, так и посреднические организации. Продавца по договору оптовой купли - продажи товаров можно характеризовать с точки зрения масштаба и характера деятельности, специализации на продаже товаров определенного вида, по характеру операций с товаром.

⁵⁹ Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. С. 47-48

⁶⁰ Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. [Текст]: дис.....канд. юр. наук: 12.00.03. С. 83-86

Покупателем по договору оптовой купли - продажи выступает торговая организация или предприниматель, продающий товары в розницу. Этот субъект взаимодействует с конечным потребителем – гражданином.

2.3) Учет интересов конечного потребителя

Согласно ГК, продавец должен передать покупателю товары качества, согласованного в договоре либо в соответствии с описанием или образцом. При отсутствии положений в договоре, определяющих требования к качеству, товар должен быть пригодным для целей, в которых его обычно используют. Если продавец извещен покупателем о цели приобретения товара, товар должен быть пригодным для использования в соответствии с этими целями.⁶¹

При заключении договора оптовой купли-продажи товаров, сторонами предусматривается их реализация конечным потребителям. Согласно федеральному закону "О защите прав потребителей", на этикетках товара должна быть указана информация о назначении и условиях применения продукта, об условиях хранения, дата изготовления и дата упаковки. Значит, для соблюдения данных требований в самом договоре оптовой купли-продажи могут быть пункты, предусматривающие обязанность продавца-изготовителя или оптовика произвести поставку товаров в соответствующей упаковке и расфасовке, обеспечить наличие на каждой единице товара необходимой маркировки либо ярлыков со всей необходимой информацией. К партии упакованного товара прилагается упаковочный лист, указывающий основные характеристики продукции по требованиям, предъявляемым законом. Кроме того, существует потребительская тара, служащая информационно-рекламным целям. С упаковкой тесно связана маркировка – текст, условные обозначения и рисунки на упаковке или самой продукции. Потребительская или производственная маркировка информирует об изготовителе, цене, количестве и качестве продукции; транспортная – о порядке обращения с товаром для обеспечения сохранности при перевозке; рекламная строгих требований к содержанию не имеет.⁶²

⁶¹Витрянский В. Купля-продажа (глава 30) (Комментарий ГК РФ). С. 10

⁶²Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. С. 151-169

Для выполнения обязанности замены продуктов ненадлежащего качества в договоре должно предусматриваться создание в магазине обменного фонда или установленных сроков замены товара. Расходы по созданию обменного фонда возлагаются на изготовителя или оптовую организацию, поставляющие товар. Также в договоре 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.⁶³

Вся масса товаров распределяется по двум основным отраслям: продовольственной и непродовольственной. Каждая из них делится на товарные группы, в состав которых входят товары, объединяемые по ряду признаков (однородности сырья и материалов, потребительскому назначению, степени сложности ассортимента).

В зависимости от однородности сырья и материалов, из которых изготовлены товары, их подразделяют на изделия из металла, кожи, стекла и т.д. По потребительскому назначению товары подразделяют на спортивные, музыкальные, хозяйственные, одежду, обувь и т.п. Товары делятся также на скоропортящиеся и нескоропортящиеся.

В целях индивидуализации предмета различают товары простого и сложного ассортимента. К первым относят товары, состоящие из небольшого количества видов или сортов (овощи, поваренная соль, хозяйственное мыло и т.д.). Товары, имеющие в пределах одного вида внутреннюю классификацию по различным признакам (фасон, размер и т.д.), относятся к товарам сложного ассортимента (обувь, одежда и т.д.).

Каждая подгруппа складывается из товаров различных видов. Под видом товара понимают одинаковые товары разнообразного назначения (например, сапоги бывают женские, мужские и детские). Внутри каждого вида товары

⁶³ Пугинский Б.И. Коммерческое право.

могут отличаться друг от друга по особым признакам (артикулам, сортам и т.д.), т.е. подразделяться на разновидности.

Товары классифицируют и по частоте, стабильности и характеру спроса. По частоте спроса товары подразделяются на группы: повседневного спроса, периодического и редкого спроса (предметы длительного пользования).

Спрос на товары может быть стабильным (устойчивым) или подвергаться определенным колебаниям. С учетом этого выделяют товары стабильного спроса; твердо сформулированного спроса; альтернативного спроса; импульсного спроса; товары со спросом, подверженным резким колебаниям.

С учетом изложенного можно выделить основные звенья товарной классификации: раздел (продовольственные и непродовольственные товары); подраздел (скоропортящиеся и нескоропортящиеся); группа (основанная на признаке однородности производства или общности хранения - бакалейные товары, обувь, мебель); подгруппа (используется для детализации торгового ассортимента данной группы); вид товара (представляет ассортимент каждой группы); разновидность (наименование конкретного товара).

Таким образом, классификационные показатели становятся необходимой характеристикой товара, являющегося предметом договора оптовой купли-продажи.⁶⁴

⁶⁴Намашко С. Предмет договора оптовой купли-продажи товаров. С. 32-34

Заключение

В ходе проведенного исследования были изучены основные характеристики договора оптовой купли – продажи, включая понятие договора оптовой купли – продажи, его существенные условия. Были изучены источники, регулирующие данный вид договоров, а также проанализированы смежные договоры, предусмотренные российским ГК. Кроме того, были выделены особые субъекты, заключающие данные договоры и определен круг требований, предъявляемым к ним.

На основании изученных материалов можно сделать следующие выводы.

В ходе изучения нормативной базы и литературы, было выявлено особенности договора оптовой купли-продажи. Субъектами являются профессиональные участники рынка. Они осуществляют куплю – продажу товаров для дальнейшей реализации гражданам-потребителям. Конечной целью сделки является обеспечение потребителей товарами через розничные сети.

В Российской Федерации нормативное регулирование оптовой купли – продажи направлено в основном на ограничение государственного воздействия на развитие торговой деятельности, установление антимонопольных требований, прав и обязанностей участников. Но видится необходимость в дальнейшем совершенствовании регулирования. В частности, предусмотреть дополнительные требования к качеству товаров, маркировке и упаковке, сделать приобретение товаров гражданами-потребителями наиболее удобным, расширить доступ к качественным товарам. Это должно быть предусмотрено в договорах между предпринимателями, осуществляющими оптовую торговлю.

Предмет договора оптовой купли – продажи также имеет особенности. Предметом обязательства по договору являются действия продавца – изготовителя или оптовой организации по передаче товара в собственность покупателя - оптовика или розничной торговой организации и действия

покупателя по принятию этого товара и его оплате. Важно, что товары должны быть впоследствии реализованы через розничные сети. Если товары таким признаком не обладают, то они не могут быть предметом договора.

Нацеленность договора на удовлетворение потребностей конечного потребителя проявляется и в субъектном составе. Субъектами договора являются производственные и торговые организации и индивидуальные предприниматели, заключающие сделки для продвижения товара к конечному потребителю. Эти организации призваны играть активную роль, взаимодействуя с промышленными и розничными организациями, выполняя посреднические функции и оказывая коммерческие услуги. Все перечисленные действия позволяют предотвратить монополизм на рынке.

Оптовые и посреднические организации становятся субъектами договора оптовой купли – продажи товаров только при заключении договора от своего имени или от имени принципала. Посредническая организация, помимо оказания услуг, должна совершать определенные операции с товаром – например, предпродажную упаковку, расфасовку, комплектацию товаров.

Таким образом, в обороте видится значимость договора оптовой купли – продажи для развития рыночной экономики и товарооборота.

Список источников и литературы

Список нормативных правовых актов:

- 1) СПС «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/online/>

Список литературы:

- 1) Абросимова Е. А., Филиппова С. Ю. Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Бориса Ивановича Пугинского. – М.: Статут, 2011. – 286 с.
- 2) Андреева Л. В защиту необходимости договора оптовой купли-продажи. // Хозяйство и право. - М., 1999, № 11. - С. 93-95.
- 3) Андреева Л. В. Коммерческое право России: учебник. – 2-е изд. – М.: Волтерс Клувер, 2009. - 320 с.
- 4) Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. - М: «Статут», 2000. - 800 с.
- 5) Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. "Деловой двор", 2010. Электронный ресурс: <http://www.lawmix.ru/commlaw/78>
- 6) Витрянский В. Купля-продажа (глава 30) (Комментарий ГК РФ). Хозяйство и право. -1996. - №1. С. 3-25.
- 7) Коммерческое (торговое) право: учебник. Под ред. Ю. Е. Булатецкого. - М.: Норма: Инфра-М, 2011. -736 с.
- 8) Медведев А. Чем торговля розничная отличается от оптовой? Хозяйство и право,- 1998. №8 с.88-92
- 9) Намашко С. А. Предмет договора оптовой купли-продажи товаров. "Законодательство", N 11, ноябрь 2001 г.С. 29 –34

- 10) Намашко С. А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.03. Москва 2001. 163 с.
- 11) Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. Хозяйство и право. - 1999. - № 6. - С. 95 – 99.
- 12) Пугинский Б.И. Коммерческое право. – М.: Изд-во "Зерцало", 2005.- 316 с.
- 13) Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000. – 314 с.
- 14) Фролова Н.К. Правовые проблемы оптовой торговли: монография. – Челябинск, издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 319 с.
- 15) Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главного бухгалтера и юриста. – 2е изд., перераб и дополн. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2000. 544 с.