

Содержание:

image not found or type unknown



Введение.

Тенденция к повышению роли договора, характерная для всего современного гражданского права, стала проявляться в последние годы во все возрастающем объеме в современной России. Эта тенденция в первую очередь связана с коренной перестройкой экономической системы страны.

Договор — это наиболее распространенный вид сделок. Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 Гражданского кодекса РФ). Многочисленные коммерческие договоры обладают как общими свойствами, так и определенными различиями, позволяющими отграничивать их друг от друга. Для того чтобы правильно ориентироваться во всей массе многочисленных и разнообразных договоров, принято осуществлять их деление на отдельные виды. В основе такого деления могут лежать самые различные категории, избираемые в зависимости от преследуемых целей.

Умение ориентироваться в большом разнообразии договоров, классифицировать их по специфическим особенностям позволяет компетентно и уверенно чувствовать себя при выборе того вида договора, который лучше отражает права и обязанности каждой из сторон. Юридически грамотно выбранный договор - это гарантия успешного достижения преследуемых целей и задач, а также эффективной защиты прав и законных интересов сторон в договоре. Напротив, неправильно выбранный договор почти неизбежно влечет за собой возникновение проблем (например, споры по порядку исполнения договора).

Понятие договора и его разновидности.

Понятие договора.

Согласно статье 420 ГК РФ, договором считается соглашение двух или более людей об установлении, изменении или прекращении гражданских полномочий и обязанностей. Договор традиционно рассматривают в трех различных значениях:

- как сделка, по этой причине для договора принимаются двусторонние и многосторонние сделки;
- в качестве обязательства. Обязательства, вытекающие из договора, регулируются общими положениями об обязательствах, если другое не предусмотрено специальными правилами Гражданского кодекса о договорах;
- в качестве документа, в котором закреплены права и обязанности сторон, если договор требует письменной формы.

Одним из главных аспектов заключения договора выступает принцип свободы договора (ст. 1 и 421 Гражданского кодекса Российской Федерации). Этот принцип состоит в том, что люди и юридические лица могут свободно заключать соглашение. Принудительное заключение договора запрещено, не считая ситуации, когда предусмотрено обязательство заключения договора Гражданским кодексом Российской Федерации, законом или принятым по своей воле обязательством.

Законами и нормативными актами предусмотрена возможность заключения соглашения, в котором будут представлены элементы различных договоров. Это называют смешанным соглашением. К взаимоотношениям сторон по смешанному договору используются правила о договорах в нужных частях, некоторые из них частично содержатся в смешанном договоре, в том случае, если иное не вытекает из договора сторон, либо существа смешанного соглашения.

Свобода заключения соглашения имеет несколько элементов, которые обладают решающим значением для договорного права:

- каждый участник гражданского оборота имеет право сам решать, стоит заключать договор или не стоит;
- для граждан и юридических лиц имеется полная свобода в выборе агента по контракту по соглашению;
- по ходу достижения договора гарантируется полное юридическое равенство сторон;

- стороны вправе сами определить вид или разновидность соглашения, в котором они выдвигают свои отношения;
- возможность заключить соглашение, которое будет содержать элементы разных соглашений, предусмотренных законодательством либо другим правовым актом (смешанный договор);
- стороны имеют право вести переговоры самостоятельно с задачей достигнуть соглашение используя любые законные средства без ограничений по времени, а также при принятии решения о продолжении переговоров;
- стороны регулируют отношения между собой по договору, в основном дискреционными (разрешительными) правилами, которые применяются только если другие правила не предусмотрены самим договором, который составили стороны.

Разновидности договоров.

Научная литература предоставляет разные классификации договоров:

- двусторонние и многосторонние договоры различают в соответствии от количества сторон, к примеру соглашение простого товарищества;
- по обоюдному согласию и по реальному, зависит от момента заключения. Договор основанный на общем согласии считается заключенным с того самого момента, когда достигнуто соглашение по всем главным факторам и договор имеет необходимую форму. Реальные договоры считаются заключенными после совершения некоторых действий, к примеру, с момента передачи денег или имущества (соглашение займа, соглашение доверительного управления);
- односторонние и двусторонние, зависит от распределения прав и обязательств между сторонами. В односторонних соглашениях у одной из сторон есть только права, а у второй только обязательства (соглашение дарения, займа), в двустороннем соглашении обе стороны имеют как права, так и обязательства (договор купли-продажи, аренды);
- платные и безвозмездные, зависит от вида предоставляемой оплаты (договор о дарении, кредиты и т.д.);

- предпринимательские, зависит от предметного состава (когда в виде сторон выступают субъекты предпринимательства) и соглашение с участием потребителей (т.е. когда в роли одной из сторон выступает физическое лицо, покупающее товары, работы, использующее услуги в личных целях, и не связанное с предпринимательской деятельностью);
- оговоренные и не предусмотренные законом (например, фьючерсный контракт);
- простые и смешанные (смешанные соглашения содержат в себе части разных договоров);
- основного и дополнительного значения, вторые именуют акцессорными, в них прописывается исполнение основного договора. К примеру, акцессорные договоры могут касаться задатка или залога.

Также законом обозначены другие виды договоров, такие как:

- публичный контракт, то есть заключение публичного договора;
- договор о присоединении;
- предварительный договор;
- рамочное соглашение;
- опционное соглашение;
- договор с исполнением по требованию (клиентский договор);
- договор в пользу третьих лиц.

Классификация договоров коммерческого права.

Реализационные и посреднические.

Условно все договоры, рассматривающиеся коммерческим правом, можно разделить на четыре группы:

1. Реализационные;
2. Посреднические;

3. Способствующие торговле;

4. Организационные.

Реализационными называются договоры, которые оформляют отношения по возмездной реализации товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд; к такого рода договорам относят договоры оптовой купли-продажи, поставки, контрактацию сельскохозяйственной продукции, договоры о закупках товаров для государственных нужд, договоры мены товаров, связанной с предпринимательской деятельностью, бартерные сделки, товарный кредит. Реализационные договоры составляют основную массу торговых договоров.

Могут быть выделены отдельные разновидности реализационных договоров. Так, по цели заключения, можно выделить:

- реализационные договоры, опосредующие удовлетворение государственной (муниципальной) нужды;
- реализационные договоры, направленные на доведение товара до розничного продавца (договор оптовой купли-продажи);
- реализационные договоры, опосредующие удовлетворение временной потребности в товаре (товарный кредит, вещевой заем);
- реализационные договоры, направленные на снабжение производства, и др.

Отдельные виды реализационных договоров можно выделить в зависимости от правового режима товара (договор контрактации, договор купли-продажи продовольственных товаров в торговую сеть, договор продажи лекарственных средств, договор продажи этилового спирта, договор продажи ювелирных изделий и др.).

По характеру встречного предоставления среди реализационных договоров могут выделяться:

- купля-продажа и ее разновидности (встречное предоставление - деньги);
- мена, бартер, толлинг (встречное предоставление - иной товар, работы, услуга);
- товарный кредит и вещевой заем (встречное предоставление вещи того же рода и качества).

В зависимости от характера связи между контрагентами можно выделить:

- договоры, организующие долгосрочную связь (договор поставки);
- разовые договоры (договор мены, договор поставки для государственных нужд, вещевого займа);
- договоры, которые могут конструироваться как долгосрочные или разовые (оптовая купля-продажа, контрактация, товарный кредит).

В зависимости от особенностей субъектного состава выделяют:

- договоры, в которых установлены специальные требования к покупателю (оптовая купля-продажа, продажа товара в торговую сеть, контрактация, поставка для государственных нужд);
- договоры, в которых установлены специальные требования к продавцу (контрактация);
- договоры, в которых специальных требований к субъектному составу нет (поставка, мена, товарный кредит, вещевой заем).

Как видно, каждая из приведенных классификаций не является полной, не охватывает все виды реализационных договоров. Это связано с тем, что различные реализационные договоры выделены по разным основаниям, что ставит практические сложности, связанные с квалификацией заключенного договора, а значит, с определением норм права, подлежащих применению к тому или иному договору.

Поскольку выделение отдельных реализационных договоров производится по разным классификационным основаниям, проводить сравнение между отдельными реализационными договорами не представляется возможным. Один и тот же договор может иметь признаки различных видов реализационных договоров. Так, приобретение сельскохозяйственной продукции для государственных нужд будет содержать как признаки контрактации, так и признаки поставки для государственных нужд, а заключенный на год договор, по которому торговая сеть будет еженедельно приобретать у продавца молочную продукцию в ассортименте и количестве, определенных в спецификации, будет иметь признаки договоров поставки, оптовой купли-продажи, договора продажи продовольственного товара в торговую сеть. Также возможна мена сельхозпродукции, продажа сельхозпродукции ритейлеру и иные сочетания.

Основным источником регламентации отношений, связанных с реализацией товара, несомненно, является договор. Нормативное правовое регулирование реализации товаров осуществляется нормами ГК РФ, Закона о торговле, Федеральных законов от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц», от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и рядом иных нормативных правовых актов. Основным международным актом, регулирующим реализацию товаров, является Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (11.04.1980). Значительное влияние на регулирование отношений по реализации товаров оказывают акты нового *lex mercatoria*, в частности Инкотермс 2010.

Посреднические договоры регулируют отношения по совершению одним лицом в интересах другого лица действий по поводу товара. К указанному виду относятся договоры:

- 1) поручения;
- 2) комиссии;
- 3) консигнации;
- 4) коммерческой концессии.

По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Договор поручения является возмездным, взаимным и фидуциарным (на доверительном отношении). Предметом договора поручения является совершение сделки, но предметом данного договора не может быть действие личного характера. Сторонами договора поручения могут быть как юридические лица, так и дееспособные граждане. Форма договора – письменная или устная, но поверенный осуществляет свою деятельность на основании доверенности. Договор поручения используется для совершения односторонних строго определенных действий. Срок договора поручения: может быть заключен с указанием срока, в течение которого поверенный вправе действовать от имени доверителя, или без такого указания, но в любом случае этот срок не может превышать срок доверенности.

Поверенный по договору поручения обязан:

- лично исполнять данное ему поручение;

- сообщать доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения;
- передавать доверителю без промедления все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения;
- по исполнении поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения без промедления возвратить доверителю доверенность, срок действия которой не истек.

Доверитель обязан:

- возмещать поверенному понесенные издержки;
- обеспечивать поверенного средствами, необходимыми для исполнения поручения;
- без промедления принять от поверенного все исполненное им в соответствии с договором поручения;
- уплатить поверенному вознаграждение.

Договор поручения прекращается вследствие:

- отмены поручения доверителем;
- отказа поверенного;
- смерти доверителя или поверенного, признания кого-либо из них недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим.

Доверитель вправе отменить поручение, а поверенный отказаться от него во всякое время.

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.

Комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, а в случае, когда комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом, также дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, установленных в договоре комиссии.

Договор комиссии прекращается вследствие:

- отказа комитента от исполнения договора;
- отказа комиссионера от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором;
- смерти комиссионера, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;
- признания индивидуального предпринимателя, являющегося комиссионером, несостоятельным (банкротом).

По договору консигнации иностранная фирма, являющаяся экспортером товаров в РФ (консигнант) поставяет товар на склад российскому посреднику (консигнатору) и поручает ему от своего имени осуществлять за вознаграждение дальнейшую реализацию поставляемых товаров в течение определенного срока, при этом товары являются собственностью консигнанта до реализации их покупателям. Договор консигнации является разновидностью договора комиссии и применяется для товаров, спрос на которые трудно спрогнозировать. Существенным условием договора консигнации является открытие консигнационного склада.

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение

правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав – товарный знак, знак обслуживания и т. д. Сторонами договора могут быть юридические лица и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя. Форма договора коммерческой концессии – письменная, и данный договор регистрируется органом, осуществившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве правообладателя. В договоре коммерческой концессии указываются предмет договора, территория использования, сфера деятельности, которая будет использована, права и обязанности сторон.

Правообладатель обязан:

- передать пользователю техническую и коммерческую документацию и представить иную информацию, необходимую пользователю;
- проинструктировать пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением прав по договору коммерческой концессии;
- выдать пользователю лицензии, обеспечив их оформление в установленном порядке;
- обеспечить регистрацию договора коммерческой концессии;
- оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;
- контролировать качество товаров, производимых пользователем на основании договора коммерческой концессии.

Пользователь обязан:

- использовать при осуществлении предусмотренной договором деятельности фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя указанным в договоре образом;
- обеспечивать соответствие качества производимых им на основе договора товаров качеству аналогичных товаров, производимых непосредственно правообладателем;
- соблюдать инструкции и указания правообладателя;

- оказывать покупателям все дополнительные услуги;
- не разглашать секреты производства правообладателя;
- предоставить ограниченное количество субконцессий;
- информировать покупателей наиболее очевидным для них способом, что он использует фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации в силу договора коммерческой концессии.

Содействующие торговле и организационные.

Договоры, содействующие торговле, направлены на обслуживание и организацию торгового оборота, но непосредственно не участвуют в продвижении товара, а лишь обеспечивают этот процесс. К ним относятся:

- 1) договоры на выполнение маркетинговых исследований (работ);
- 2) договоры на рекламу;
- 3) договоры на информационное обслуживание;
- 4) договоры хранения;
- 5) договоры транспортной экспедиции.

В зарубежной практике договоры на выполнение маркетинговых исследований (работ) получили распространение в 30-е гг. XX в. после великой депрессии. Появление маркетинга изменило идеологию хозяйственной деятельности. Раньше производители выпускали столько товара, сколько позволяло производство, затем начинались кампании по продаже товара. Все это приводило к возникновению кризисов перепроизводства. Позднее появилась концепция маркетинга, требующая первоначального определения запросов потребителей в том или ином товаре, а затем – его производства в определенных объемах. Сейчас значение маркетинга немного шире, он позволяет определить ценовую политику, способы активизации продаж товара и пр.

Юридическая квалификация договора на выполнение маркетинговых исследований сложна, так как он не урегулирован в ГК РФ. Этот договор имеет сходство с

договором подряда на выполнение научно-исследовательских работ (НИР). Отличие в том, что НИР могут прекратиться в силу невозможности (нецелесообразности) достижения результата (ст. 775 ГК РФ). Маркетинговые работы всегда имеют конкретный результат, пусть даже отрицательный для заказчика.

Маркетинговый договор ближе к договору подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, разница – в сфере применения и характере результата работы (исследования). Выполнению маркетинговых работ предшествует составление задания, которое, как правило, готовит сам подрядчик. Это оформляется отдельным договором, в котором определяются цели, способы, пределы исследования и пр. (сравн. со ст. 759 ГК РФ). Обязательным условием работ является их конфиденциальность. На практике маркетинг не ограничивается изучением спроса и предложения на рынке, но и включает в себя дополнительные услуги по оптимизации производства, сбытовой сети, организационной структуры заказчика. Маркетинг может проводиться и в рамках агентского договора, например, для поиска потенциальных контрагентов заказчика – принципала. В маркетинговых договорах очень сложно определить пределы ответственности исполнителя – маркетолога, так как данные исследований не находятся в прямой взаимосвязи с результатами, скажем, продаж товара. Это зависит от многих факторов.

Договоры на рекламу бывают двух видов:

- 1) на производство рекламного продукта между рекламодателем и рекламопроизводителем;
- 2) на распространение рекламы между рекламодателем и рекламораспространителем (иногда такой договор может именоваться «договором проката рекламной информации»).

Можно совмещать все обязательства в одном договоре, если производство и распространение рекламной информации осуществляет одно лицо. Различают также договоры на разовую рекламу и на проведение рекламных кампаний.

В сфере наружной рекламы особые правила установлены для договоров на установку и эксплуатацию рекламных конструкций, в частности, предельный срок таких договоров составляет 5 лет, а для эксплуатации временных рекламных конструкций (например, строительных сеток) – 12 месяцев. Договоры на размещение наружной рекламы на конструктивных элементах зданий и сооружений являются самостоятельным видом обязательств, которые

регулируются нормами федерального закона от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе». Они не являются разновидностью договора аренды.

Предметом договоров на информационное обслуживание могут быть:

- разовая информация;
- систематическое предоставление определенной информации (абонентское обслуживание);
- аналитические обзоры.

Договор хранения – это соглашение сторон, по которому одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности (ст. 886 ГК РФ).

Договор хранения может быть, как реальным, так и консенсуальным (последний заключается только с профессиональными хранителями), возмездным или безвозмездным, но всегда это двусторонне обязывающий договор.

Предмет договора – услуги, оказываемые хранителем по хранению имущества поклажедателя. Объект договора хранения – вещи и ценные бумаги.

Договор хранения может заключаться как на определенный срок, так и без указания срока. Хранитель обязан хранить вещь в течение обусловленного договором хранения срока. Если срок хранения договором не предусмотрен и не может быть определен исходя из его условий, хранитель обязан хранить вещь до востребования ее поклажедателем. Если срок хранения определен моментом востребования вещи поклажедателем, хранитель вправе по истечении обычного при данных обстоятельствах срока хранения вещи потребовать от поклажедателя взять обратно вещь, предоставив ему для этого разумный срок. Неисполнение поклажедателем этой обязанности влечет определенные последствия (ст. 889 ГК РФ).

Сторонами договора хранения – хранителем и поклажедателем – могут быть как граждане, так и юридические лица. Среди хранителей особое место принадлежит профессиональным хранителям, к числу которых относятся коммерческие либо некоммерческие организации, осуществляющие хранение в качестве одной из целей профессиональной деятельности.

Консенсуальные договоры хранения независимо от состава их участников и стоимости вещей, передаваемых на хранение, должны быть заключены в письменной форме. Простая письменная форма считается соблюденной, если принятие вещи на хранение удостоверено хранителем выдачей поклажедателю:

- сохранной расписки, квитанции, свидетельства или иного документа, подписанного хранителем;
- номерного жетона (номера), иного знака, удостоверяющего прием вещей на хранение, если такая форма подтверждения приема вещей на хранение предусмотрена законом или иным правовым актом либо обычна для данного вида хранения (ст. 887 ГК РФ).

Несоблюдение простой письменной формы договора хранения не лишает стороны права ссылаться на свидетельские показания в случае спора о тождестве вещи, принятой на хранение, и вещи, возвращенной хранителем.

Основная обязанность хранителя по договору состоит в обеспечении сохранности принятой на хранение вещи. В содержании договора хранения могут быть предусмотрены конкретные меры, направленные на достижение этой цели. При отсутствии в договоре соответствующих условий хранитель должен принять меры, соответствующие обычаям делового оборота или существу обязательства (ст. 891 ГК РФ).

Хранитель, взявший на себя по договору хранения обязанность принять вещь на хранение, не вправе требовать передачи ему этой вещи на хранение.

Однако поклажедатель, не передавший вещь на хранение в предусмотренный договором срок, несет ответственность перед хранителем за убытки, причиненные в связи с несостоявшимся хранением, если иное не предусмотрено законом или договором хранения. Поклажедатель освобождается от этой ответственности, если заявит хранителю об отказе от его услуг в разумный срок. Если иное не предусмотрено договором хранения, хранитель освобождается от обязанности принять вещь на хранение в случае, когда в обусловленный договором срок вещь не будет ему передана.

Основная обязанность поклажедателя заключается в выплате предусмотренного договором вознаграждения. Вознаграждение за хранение должно быть уплачено хранителю по окончании хранения, а если оплата хранения предусмотрена по периодам, оно должно выплачиваться соответствующими частями по истечении

каждого периода. При просрочке уплаты вознаграждения за хранение более чем на половину периода, за который оно должно быть уплачено, хранитель вправе отказаться от исполнения договора и потребовать от поклажедателя немедленно забрать сданную на хранение вещь. Если хранение прекращается до истечения обусловленного срока по обстоятельствам, за которые хранитель не отвечает, он имеет право на соразмерную часть вознаграждения. Если хранение прекращается досрочно по обстоятельствам, за которые хранитель отвечает, он не вправе требовать вознаграждение за хранение, а полученные в счет этого вознаграждения суммы должен вернуть поклажедателю. Если по истечении срока хранения находящаяся на хранении вещь не взята обратно поклажедателем, он обязан уплатить хранителю соразмерное вознаграждение за дальнейшее хранение вещи. Это правило применяется и в случае, когда поклажедатель обязан забрать вещь до истечения срока хранения (ст. 896 ГК РФ).

Кроме того, по истечении обусловленного срока хранения или срока, предоставленного хранителем для обратного получения вещи, сданной на хранение, срок которого определен моментом востребования, поклажедатель обязан незамедлительно забрать сданную на хранение вещь.

Договор транспортной экспедиции – это соглашение сторон, по которому одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента – грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза (п. 1 ст. 801 ГК РФ).

Договор транспортной экспедиции консенсуальный, возмездный и двусторонне обязывающий. Стороны договора – экспедитор и клиент. В роли экспедитора может выступать и сам перевозчик. Предмет договора – выполнение или организация выполнения услуг, связанных с перевозкой груза.

Договором транспортной экспедиции могут быть предусмотрены обязанности экспедитора организовать перевозку груза транспортом и по маршруту, избранными экспедитором или клиентом. Экспедитора обязан заключить от имени клиента или от своего имени договор (договоры) перевозки груза, обеспечить отправку и получение груза, а также другие обязанности, связанные с перевозкой.

В качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть предусмотрено осуществление таких необходимых для доставки груза операций, как получение требующихся для экспорта или импорта документов, выполнение

таможенных и иных формальностей, проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка, уплата пошлин, сборов и других расходов, возлагаемых на клиента, хранение груза, его получение в пункте назначения, а также выполнение иных операций и услуг, предусмотренных договором (ст. 801 ГК РФ).

Договор транспортной экспедиции заключается в письменной форме. Несоблюдение простой письменной формы договора транспортной экспедиции не влечет его недействительности, но лишает стороны права в случае спора ссылаться на свидетельские показания. Клиент должен выдать экспедитору доверенность, если она необходима для выполнения его обязанностей (ст. 802 ГК РФ).

Клиент обязан предоставить экспедитору документы и другую информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки, а также иную информацию, необходимую для исполнения экспедитором обязанности, предусмотренной договором транспортной экспедиции.

Экспедитор обязан сообщить клиенту об обнаруженных недостатках полученной информации, а в случае неполноты информации запросить у клиента необходимые дополнительные данные.

В случае непредставления клиентом необходимой информации экспедитор вправе не приступать к исполнению соответствующих обязанностей до предоставления такой информации (ст. 804 ГК РФ).

Любая из сторон вправе отказаться от исполнения договора транспортной экспедиции, предупредив об этом другую сторону в разумный срок.

При одностороннем отказе от исполнения договора сторона, заявившая об отказе, возмещает другой стороне убытки, вызванные расторжением договора.

Организационный договор – это соглашение об упорядочении взаимосвязанной деятельности двух и более лиц, определяющее процедуру возникновения и общие условия исполнения конкретных имущественных обязательств в последующем, и (или) мерах, направленных на повышение эффективности этой деятельности.

Предметом организационных договоров служит определение наиболее общих условий взаимосвязанной деятельности, которые не могут быть предусмотрены в заключаемых субъектами разовых, отдельных договорах.

Отсюда проистекает ряд отличительных черт организационных договоров. Поскольку организационные договоры направлены преимущественно на регламентацию будущих имущественных отношений сторон, они, как правило, носят долгосрочный или бессрочный характер. Организационный договор предусматривает общие требования к заключению и исполнению всего множества отдельных обязательств в пределах его действия. Лишь в установленных законом случаях они заключаются на годичный или иной краткий срок.

Организационные договоры упорядочивают имущественные отношения субъектов, но на уровне не единичного обязательства, а определенной их совокупности. Это означает, что функция организационных договоров определяется как формирование и стабилизация долгосрочных отношений участников договора.

Крайне важно использование такой функции организационных договоров, как создание условий и предпосылок для последовательного совершенствования взаимоотношений сторон. В данном деле следует выделять два аспекта:

- четкое определение условий и порядка действий, подлежащих учету при заключении и исполнении отдельных имущественных договоров;
- включение в договоры обязанностей, предусматривающих меры по непосредственному совершенствованию взаимосвязанной деятельности.

1. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Названные договоры предусматривают различные формы сотрудничества производственных или оптовых торговых организаций для обеспечения устойчивого сбыта товаров, а также снабжения сторон необходимыми ресурсами. Достижение указанных целей ведет к повышению прибыли, получаемой сотрудничающими сторонами.

Порядок деятельности, создаваемой снабженческой или сбытовой организации определяется заключаемым ее учредителями организационным договором. В таком договоре, в частности, предусматривается расширение объемов сбыта товаров за счет предложения к продаже имеющегося у сторон более широкого (чем у каждого в отдельности) ассортимента изделий, разведения конкурирующих товаров на разные потребительские рынки и др.

2. Договоры об образовании контрактных объединений. Таковы договоры о простом товариществе, о создании финансово-промышленной группы, договоры между центральным и зависимыми звеньями холдинга о принятии управленческих

решений и др.

3. Договоры об организации перевозок грузов. Они заключаются при необходимости осуществления систематических перевозок грузов и носят преимущественно долгосрочный характер.

4. Организационный характер носят **договоры, заключаемые между организациями различных видов транспорта об обеспечении перевозок грузов.** Таковы узловые соглашения организаций железнодорожного и водного транспорта, договоры на централизованный завоз и вывоз грузов автотранспортными организациями на станции (порты, пристани, аэропорты) и др. Предметом таких договоров являются взаимоотношения между различными транспортными организациями по поводу перевозки грузов.

5. Соглашения о межрегиональных поставках товаров, заключаемые между органами исполнительной власти российских регионов.

Предметом таких соглашений является определение конкретных поставщиков и покупателей и общих условий договоров поставки, оформляемых на основании межрегиональных соглашений.

Особенностью соглашений является то, что заключают их одни субъекты, а фактическое осуществление поставок производится совершенно другими лицами по самостоятельно оформляемым договорам. Отсюда возникает необходимость в организационных мерах, обеспечивающих перевод условий межрегиональных соглашений в конкретные договоры поставки между непосредственными исполнителями.

С учетом указанных обстоятельств организация межрегиональных торговых связей предполагает одновременное установление трех видов обязательственных отношений:

- отношений, определяемых соглашениями между органами исполнительной власти различных регионов об организации взаимных поставок соответствующих товаров. В таких соглашениях должны предусматриваться виды и групповой ассортимент товаров, общие объемы поставок, предельные уровни цен, порядок и сроки заключения договоров между непосредственными исполнителями;

- отношений, устанавливаемых на основе договоров между органом исполнительной власти и хозяйствующими субъектами соответствующего региона

о продаже (покупке) ими товаров субъектам другого региона, сроках заключения договоров поставки, мерах содействия поставщикам (покупателям) со стороны органов исполнительной власти.

- эти договоры также носят организационный характер;

- отношения между хозяйствующими субъектами различных регионов о поставках конкретных партий товаров в объемах и ассортименте, соответствующих условиям соглашения о межрегиональных поставках.

Заключению соглашения о межрегиональных поставках предшествует значительная работа по подысканию потенциальных поставщиков и покупателей соответствующих ресурсов, согласованию с ними объемов продажи (покупки), предельных уровней цен и т.п. Эти данные включаются в протоколы, представляемые каждой из сторон соглашения о межрегиональных поставках. После подписания соглашения работниками исполнительных органов должна быть проведена проверка фактического заключения договоров между поставщиками и покупателями, замена недобросовестных субъектов исправными. Должен осуществляться контроль за фактическим выполнением поставок, в том числе встречных, по межрегиональным соглашениям.

6. Еще одну группу составляют **соглашения органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам хозяйственной деятельности**. Эти договоры чрезвычайно важны для использования возможностей органов исполнительной власти и местного самоуправления в деле развития производства и торговли на своей территории, решения различных экономических и социальных задач.

Здесь следует различать две группы договоров:

- выполнение необходимых хозяйственных работ в интересах населения данной территории. Речь идет о строительстве общественных зданий, прокладке инженерных коммуникаций, ремонте дорог, уборке улиц и т.п. Такие работы должны заказываться на основе конкурса и оплачиваться из средств бюджета. Подобные договоры носят гражданско-правовой характер и не представляют интереса для коммерческого права.

- договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с предпринимательскими организациями о принятии последними на себя обязанностей содействия развитию экономики данной территории и решению

социальных задач. Закон запрещает вмешательство в деятельность хозяйствующих субъектов. Поэтому единственным способом привлечения предпринимателей к участию в решении местных проблем является заключение властными структурами договоров с производственными и торговыми организациями.

В правовой литературе указанные договоры называют управленческими или административными. По содержанию они относятся к типу организационных договоров. Они способствуют выявлению территориальных ресурсов для развития экономики, улучшения условий труда и быта граждан. В отдельных регионах страны заключение таких договоров внедрено в постоянную практику. Подобные договоры заключаются и за рубежом.

В отношениях с организациями-изготовителями такие договоры могут предусматривать обязанности сохранения объемов производства или освоения выпуска социально значимых групп товаров, сохранения неизменным уровня цен на подобные товары, поддержания или установления кооперационных связей по поставкам необходимых ресурсов производителям своего или других регионов.

В договорах с торговыми организациями может предусматриваться обязанность поддерживать наличие определенного ассортимента товаров для социально незащищенных слоев населения, продажи товаров со скидкой с цены отдельным группам граждан (пенсионерам, инвалидам и др.).

Может устанавливаться обязанность магазинов принимать на реализацию товары от местных производителей, чтобы содействовать развитию производства и продаж товаров своего региона, снижению цен.

Органы исполнительной власти и местного самоуправления располагают широкими возможностями, чтобы добиться от предпринимателей заключения подобных соглашений. Так, они могут в качестве эквивалента предоставлять земельные участки и помещения для аренды по дифференцированным ставкам платы с учетом дополнительных затрат арендатора на местные нужды. Предпринимателям могут устанавливаться льготы по уплате региональных и местных налогов. Соответственно, невыполнение предпринимательской организацией принятых на себя по договору обязанностей будет влечь лишение предусмотренных льгот и другие отрицательные последствия.

Основным препятствием широкому распространению данного вида договоров служит то, что они оказались бесхозными в отраслевом плане. Их не считает

своими гражданское право, не занимается ими наука административного права. В результате отсутствуют теоретические концепции организационных договоров с участием органов управления, нет методик заключения и примерных форм таких договоров.

Заключение.

Таким образом, при классификации договоров мы можем выделить те, которые оформляют и образуют собственное содержание коммерческой деятельности. Это, прежде всего, реализационные и посреднические договоры. Они целиком относятся к сфере коммерческого права, поскольку предназначены для обслуживания именно торгового оборота. Что касается договоров, содействующих торговле, то они наряду с коммерческой могут использоваться и в иной предпринимательской деятельности, и даже в отношениях с участием граждан. Торговое законодательство регулирует лишь те особенности таких договоров, которые связаны с их применением в области товарного обращения.

Литература.

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Коммерческое право: Учебное пособие/Под ред. проф. М.М. Рассолова. М., 2006.
3. Пугинский Б.И. Коммерческое право. - Изд-во "Зерцало", 2005 г.
4. Правовое регулирование торгового оборота. Под редакцией: В. В. Безбаха, А. Я. Капустина. К. Пучинского 2009.
5. Интернет-ресурсы: studme.org, lawpedia.ru, bstudy.net, lawbook online.