



Торговый (коммерческий) **договор** — это документ, регулирующий возмездные отношения между продавцом и покупателем, который предусматривает переход товара от одного лица к другому, который в дальнейшем используется не для бытовых нужд и личного потребления, а для ведения предпринимательской деятельности и последующей перепродажи позиции.

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

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

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

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

Третью группу составляют договоры, содействующие торговле.

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

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

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

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

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

Торговый договор является разновидностью гражданско-правового договора. Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК). Данное определение характеризует договор как двух- или многостороннюю сделку, на основании которой возникает гражданско-правовое обязательство.

Торговым (коммерческим) договором является возмездный договор, предусматривающий передачу товара продавцом - субъектом предпринимательской деятельности покупателю для использования в его собственной предпринимательской или иной не связанной с личным, семейным, домашним потреблением деятельности, либо последующей реализации, либо

опосредующий реализацию товара в указанных целях.

Торговые договоры как договоры, совершаемые в процессе предпринимательской деятельности, направлены на извлечение сторонами определенной выгоды и всегда носят возмездный характер (ст. 423 ГК).

При этом не являются торговыми безвозмездные сделки, хотя иногда субъекты коммерческой деятельности совершают с приобретателями их продукции безвозмездные сделки. Например, в рекламных целях часто предлагается купить партию какого-либо товара и получить определенную часть бесплатно либо оплатить товар по пониженной цене и т.п. Однако такие подарки делаются всегда не с целью одарить приобретателя товара, а с целью создания интереса к продукции, побуждения к ее приобретению.

На торговые договора распространяют в полном объеме общие положения ГК о договорах, в том числе о свободе договора (ст. 1, 421 ГК).

Выделяются и иные составляющие принципа свободы договора, прямо не отраженные в ст. 421 ГК, но вытекающие из положений гражданского законодательства.

Из принципа свободы договора законодательством устанавливаются определенные изъятия, в том числе и в сфере торговых отношений.

Свобода договора может быть ограничена самими участниками гражданских правоотношений, например, путем принятия на себя обязанности по предварительному договору заключить в будущем договор на определенных в предварительном договоре условиях (ст. 429 ГК).

Как добровольно принятое на себя сторонами ограничение, можно рассматривать включенный в договор запрет на заключение аналогичных договоров с другими лицами. Это допускается, к примеру, в отношении сторон агентского договора (ст. 1007 ГК).

Подобные ограничения не должны вести к нарушению антимонопольного законодательства. Таким образом, свобода договора может быть ограничена как на основании прямого указания закона, так и по соглашению сторон.

Виды торговых договоров:

- **договору купли-продажи** одна сторона (продавец) обязуется передать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). В договоре должны быть указаны: ассортимент товаров, показатели качества и комплектности товаров, наличие и характер тары или упаковки, стоимость товаров, порядок расчетов за тару, форма расчетов.

- **договор розничной купли-продажи** является разновидностью договора купли-продажи. Согласно ГК РФ, по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор розничной купли-продажи является публичным договором.

- **договор поставки** может заключаться между производителями и оптовыми торговыми предприятиями или предприятиями розничной торговли. По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. Договором поставки может быть предусмотрено получение товаров покупателем (получателем) в месте нахождения поставщика (выборка товаров).

- **договор складского хранения** регламентирует отношения между товарным складом и товаровладельцем. В соответствии с Гражданским кодексом РФ, товарным складом признается организация, осуществляющая в качестве предпринимательской деятельности хранение товаров и оказывающая связанные с хранением услуги. По этому договору одна сторона - товарный склад (хранитель) — обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем, и возвратить эти товары в сохранности. Письменная форма договора складского

хранения считается соблюденной, если его заключение и принятие товара на склад удостоверены складским документом.

Продажа товаров может также осуществляться **по договору комиссии**. По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить сделку или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.