

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС**КРОЛЕВЕЦЬКИЙ К. І.,**

адвокат

(АО «Кролевецький та партнери»)

здобувач

(Науково-дослідний інститут правового

забезпечення інноваційного розвитку

Національної академії правових наук України)

УДК 346.5 (477)

**ДОГОВОРИ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ
НА РИНКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ: ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

У статті проаналізовано доктрину господарсько-правової науки та законодавче регулювання договорів, що використовуються на ринку оптової торгівлі. Автором надано визначення таких договорів, охарактеризовано істотні умови таких договорів та надано авторську класифікацію.

Ключові слова: ринок оптової торгівлі, господарський договір, договори, що використовуються на ринку оптової торгівлі.

В статье проанализированы доктрина хозяйственно-правовой науки и законодательное регулирование договоров, используемых на рынке оптовой торговли. Автором дано определение такого рода договоров, охарактеризованы существенные условия таких договоров и предоставлена авторская классификация.

Ключевые слова: рынок оптовой торговли, хозяйственный договор, договоры, используемые на рынке оптовой торговли.

The article analyzes the doctrine of economic-legal science and the legal regulation of contracts used in the wholesale trade market. The author defines such contracts, describes the essential conditions of such contracts and provides the author's classification.

Key words: wholesale market, economic contract, contracts used in the wholesale market.

Вступ. В юридичній літературі є досить суперечливі міркування щодо природи факторів, які лежать в основі класифікації договорів купівлі-продажу.

Одні автори виходять із того, що договори варто класифікувати за економічними ознаками, інші використовують лише юридичні критерії, з огляду на те, що прибічники попереднього способу намагаються «характеризувати правові наслідки по першопричині, яка лише віддалено визначає собою правовий результати» [1].

Дослідженню питань правової природи та видів договорів, що використовуються на ринку оптової торгівлі, праці присвятили такі вчені, як М.І. Брагінський, Г.М. Васильєв, В.В. Вітрянський, Є.П. Губін, Н.В. Дутова, П.Г. Лахно та ін., однак комплексного дослідження цього питання не було.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення правової природи договорів оптового ринкового обороту.



Результати дослідження. Розкриваючи поняття торгівлі, Н.В. Дутова зазначає, що з правової точки зору торговельна діяльність здійснюється у формі оплатних договорів із передачі товарів від виробника споживачу або напряму, або здебільшого через організації чи підприємств, основною метою діяльності яких є оптова (роздрібна) торговельна діяльність [2].

Тобто безспірним є твердження, що договірні відносини є основою господарсько-торговельної діяльності, а, відтак, опис природи договорів у цій сфері, їх класифікація та виокремлення основних правових форм здійснення оптової господарської діяльності є вкрай актуальним у рамках цього дослідження та відповідає його меті.

Спроби класифікувати договірні правовідносини мають тривалу історію, в зарубіжних країнах договори у сфері торговельної діяльності розрізняються залежно від змісту зобов'язань, котрі передбачають еквівалентне відчуження товарів, а також залежно від суб'єкта укладення договору – безпосередньо стороною чи комерційним посередником.

Б.І. Пугінський вказує, що ядро торгового обороту формують реалізаційні договори, які оформляють відносини з оплатної реалізації товару для підприємницьких і господарських потреб (договори постачання, оптової купівлі-продажу, контракції сільськогосподарської продукції, закупівель для державних потреб, товарний кредит, міни товарів). Це перша група договорів.

Другу групу становлять посередницькі договори, основою яких є вчинення зобов'язаною особою дій із приводу товару в інтересах учасника торговельного обороту (договори комісії, зовнішньоторговельної комісії (консигнації), доручення, комерційної концесії (франшизи), договори торгового агентування).

Третю групу становлять договори, що сприяють торгівлі, оформлюють та комплексно організовують торговельні правовідносини (виконання маркетингових досліджень, створення рекламної продукції, надання рекламних та інформаційних послуг, зберігання товарів, договори кредитування торговельних операцій, страхування товарів і комерційних ризиків, транспортної експедиції).

Четверта група – організаційні договори, котрі об'єднують договірні відносини осіб публічного та приватного права (угоди про винятковий продаж товарів, договори про організацію взаємопов'язаної діяльності з реалізації товарів, договори органів виконавчої влади про міжрегіональних постачання товарів, договори органів влади та місцевого самоврядування з виробничими і торговими фірмами з питань здійснення торгівлі) [3].

Аналогічної класифікації також дотримуються Є.П. Губін та П.Г. Лахно. При цьому автори виділяють договори, які формують зміст комерційної діяльності (реалізаційні та торгово-посередницькі договори), котрі укладаються з метою обслуговування товарного обороту. Договори, які сприяють торгівлі, можуть застосовуватись не лише у комерційній, а й в інших сферах підприємницької діяльності [4].

Г.Ф. Шершеневич класифікує торговельні угоди залежно від виду виконуваної сторонами діяльності: угоди у сфері обороту товарів, угоди у сфері обороту фондів, угоди у сфері обороту праці, угоди, що сприяють посередництву, торгові угоди з приросту, купівля з метою подальшого збуту [5].

Своєю чергою, М.І. Брагінський та В.В. Вітрянський [6] використовують із метою класифікації договорів принципи направленості результату та виділяють договори, спрямовані на:

- передачу майна;
- виконання робіт;
- надання послуг;
- заснування різних утворень.

Дійсно, результат юридичних дій включає наявні у певній сфері правовідносин зобов'язання, реалізація яких забезпечує отримання певних матеріальних благ або переваг.

Г.В. Васильєв детально описує підстави розподілу комерційних договорів, визначаючи їх систему на основі юридично-економічної класифікації цивільно-правових договорів та залежно від зв'язку з матеріальними умовами про предмет договору. Основною умовою



для зарахування договорів до розряду комерційних дослідник називає супроводження руху товару на оптовому ринку.

Істотними умовами для класифікації відчужуваних договорів Г.В. Васильєв вважає особливості суб'єктного складу, необхідність індивідуалізації окремих об'єктів цивільних прав, проведення реєстраційних дій щодо матеріальних умов про предмет договору, застосування до окремих видів договорів положень антимонопольного законодавства, державного регулювання цін, встановлення регламентних процедур.

Тому комерційними відчужуваними вчений вважає договори поставки, контрактації, міни, дистрибуції, дилерські угоди. При цьому окремо класифікуються біржові угоди (поставка реального товару, нестандартні контракти, форвардні, ф'ючерсні, опціонні угоди), а також договори організації торгівлі [7].

Отже, підсумовуючи вищезазначене, варто зазначити, що загальними підставами класифікації договорів на ринку оптової торгівлі є суб'єктний склад (основні учасники торгівлі, посередники, допоміжні суб'єкти), мета договору (продаж товару, сприяння продажу, супровід продажів), предмет договору (продаж товарів, фондів, послуг, особливих об'єктів – електроенергії, нафтопродуктів тощо), місце вчинення договорів (оптовий ринок, біржа, торговельні майданчики).

До групи договорів оптової купівлі-продажу товарів варто зарахувати договори з функціями організації процесу товарно-грошового обміну, оптового обороту і оптового ринку загалом. Йдеться саме про договори купівлі-продажу на біржах, аукціонах, оптових базарах, конкурсних торгах, виставках-ярмарках.

Класифікація цих нетипових договорів оптової купівлі-продажу не вписується в жорсткі рамки першоутворюючих ознак. Якщо біржовий договір, договір аукціонної купівлі-продажу можна зарахувати до специфічних договорів, то договори купівлі-продажу на спеціалізованих оптових ринках, виставках-ярмарках належать до реалізаційних. Але всю цю групу об'єднує те, що договори спрямовані на організацію оптового обороту, формування оптового ринку товарів.

Більш широкими функціями в оптовій торгівлі володіють такі інфраструктурні об'єкти, як оптові ярмарки, оптові ринки, публічні торги, товарні біржі (так звані організатори оптового обороту). Головне завдання інституту організаторів оптового обороту й організованого ринку полягає у створенні належних умов для укладання договорів відповідно до ст. 650 ЦК України [8].

Принципово новим для України і найбільш складним організатором оптового обороту і системи договірних відносин купівлі-продажу є товарна біржа. Вона представляє собою суб'єкт із правами юридичної особи, який організує оптовий оборот шляхом проведення біржових публічних торгів на постійній основі й укладання біржових угод.

Угоди на біржах укладаються, як правило, через біржових або незалежних брокерів. Отже, суб'єктний склад біржових торгів обмежений. Об'єктом біржової торгівлі виступає біржовий товар певного роду, якому притаманні масовість виробництва, взаємозамінність і який може бути зведений до стандартних однорідних партій – лотів.

На біржах здійснюються чотири типові угоди: 1) купівля-продаж реального товару з негайною поставкою (спот-контракти); 2) форвардні угоди на майбутній термін, тобто з відстроченим терміном поставок товару; 3) ф'ючерсні угоди за стандартними контрактами; 4) опціонні угоди.

Правова природа і специфіка біржових угод полягає у такому:

– біржовий договір укладається безпосередньо між учасниками біржових торгів або через посередників (брокерів);

– всі біржові угоди мають форму договору купівлі-продажу або складського договору;

– біржові угоди не можуть здійснюватися від імені і коштом біржі.

Нормативна класифікація договорів в оптовій сфері впливає з положень ч.ч. 3, 4 ст. 263 ГК України [9], оскільки законодавець розрізняє три види договорів, за допомогою яких здійснюється, забезпечується та опосередковується господарсько-торговельна діяльність.



Тобто має місце розподіл договорів залежно від сфери господарської діяльності та функціонального спрямування зобов'язань.

При цьому регламентація договорів у ГК України не передбачає їх зарахування до жодної з наведених категорій, що є суттєвим недоліком правового регулювання.

На нашу думку, до оптових господарських договорів, завдяки яким здійснюється оптово-торговельна господарська діяльність, варто зарахувати: договори поставки, оптової купівлі-продажу, дистрибуторські, дилерські договори, договори матеріально-технічного постачання, енергопостачання, трейдерські договори, договори на біржах, аукціонах, публічних торгах, оптових ярмарках, які є різновидами договору купівлі-продажу.

До оптових господарських договорів, за рахунок яких забезпечується оптово-торговельна господарська діяльність, варто зарахувати договори, котрі сприяють встановленню договірних зв'язків, пошуку контрагентів, збільшення обсягів продажу продукції, а саме: агентські, брокерські, рекламні, інформаційні, маркетингові договори, комісійні, консигнаційні договори, договори комерційної концесії (франчайзингу), комерційного посередництва, продажу і передачі в оренду засобів виробництва, а також договори, які нерозривно пов'язані з процесом поставки та передачі товарів (зберігання (складські угоди), перевезення, експедирування, заготівля, пакування, розвантаження товарів).

Своєю чергою, до групи договорів, котрі опосередковують (супроводжують, покращують, сприяють) оптову господарсько-торговельну діяльність, зараховуємо договори, страхування, банківські, кредитні, інші фінансові договори, факторингові операції, договори сервісного та гарантійного обслуговування.

Водночас, на наше переконання, визначений у ст. 263 ГК України розподіл договорів є обмеженим з огляду на сферу існування господарських правовідносин на ринку оптової торгівлі.

Так, правовідносини у сфері оптової торгівлі складаються в процесі організації та здійснення господарської діяльності, спрямовані на встановлення ділових зв'язків та забезпечення оплатного переходу прав на партії товарів, надання оптових торговельних послуг.

У попередніх розділах дисертаційного дослідження визначено сферу оптової господарсько-торговельної діяльності, обґрунтовано виникнення та реалізацію оптових господарських правовідносин у процесі встановлення ділових зв'язків, внутрішньогосподарських відносин, організації продажу партій товару, продажу, поставки і придбання партій товару, надання оптових торговельних послуг.

Таким чином, за сферою господарської діяльності оптові договори варто розглядати у широкому сенсі та згрупувати залежно від правовідносин, котрі виникають на етапах:

– встановлення ділових зв'язків (агентські, брокерські, рекламні, інформаційні, комісійні, консигнаційні договори, договори комерційної концесії (франчайзингу), комерційного посередництва);

– забезпечення оплатного переходу прав на партії товарів (договори на біржах, аукціонах, публічних торгах, оптових ярмарках, договори матеріально-технічного постачання, збуту, енергопостачання);

– здійснення господарсько-торговельної діяльності (поставка, оптова купівля-продаж, дистрибуторський, дилерський договір);

– супровід (опосередкування) господарсько-торговельної діяльності (страхування, банківські, кредитні, інші фінансові договори, факторингові операції, договори сервісного та гарантійного обслуговування, продаж і передача в оренду засобів виробництва, лізинг);

– надання оптових торговельних послуг (логістичні послуги, зберігання (складські угоди), перевезення, експедирування, заготівля, пакування, розвантаження товарів, маркетингові, мерчендайзингові договори);

– внутрішньогосподарські правовідносини (внутрішньогосподарські оптові договори: планові, календарні, виробничі, технологічні, реалізаційні договори, комерційні, які укладаються між філіями, структурними підрозділами суб'єкта господарювання та юридичною особою та стосуються встановлення вимог до якості продукції, безперервного технологіч-



ного циклу виробництва та постачання оптових партій товарів, виконання обсягів продажу, забезпечення просування товарів на ринку, стимулювання діяльності структурних підрозділів, зберігання комерційної таємниці).

Продовжуючи дослідження нормативної класифікації оптових господарських договорів, зауважуємо, що у процесі надання визначення господарсько-торговельної діяльності здійснюється класифікація видів господарювання як основних (власне господарсько-торговельна діяльність) та допоміжних (забезпечувальних).

Причому, з огляду на структуру ч. 3 ст. 263 ГК України до видів допоміжної діяльності законодавець зараховує комерційне посередництво та оренду засобів виробництва.

Аналогічно з виділенням внутрішнього та зовнішнього ринків, вважаємо за можливе визначити внутрішні та зовнішні договори, котрі укладаються суб'єктами господарювання залежно від рамок оптового товарного обігу, що може зосереджуватись у межах території України або забезпечувати придбання, поставку товарів та послуг за кордон.

Однак, якщо внутрішні оптові договори можна розрізнити за предметом, ступенем нормативного врегулювання, то зовнішні оптові контракти необхідно відмежовувати за сферою операцій (експортні, імпорتنі), порядком визначення права, яке має застосовуватися до змісту зобов'язань (за місцем укладання, місцезнаходженням певної сторони, місцем здійснення діяльності, місцем створення передбачених договором результатів), формою укладання (письмова, типова, законодавча, міжнародна, звичаєва, тощо).

Важливим аспектом є включення до господарсько-торговельної діяльності правовідносин із передачі в оренду засобів виробництва (ч.ч. 2, 3 ст. 263 ГК України [9]).

Тобто до переліку договорів в оптово-господарській сфері правовідносин також необхідно зарахувати оплатну передачу в користування майнових активів.

Мета договорів в оптовій сфері сформована на підставі положень ст. 265 ГК України [9] та ст. 712 ЦК України [8] та визначена з метою використання товару (партії товарів) у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням.

Незважаючи на зарахування цієї мети лише до договорів поставки, її варто поширити на усі договірні форми реалізації оптових торговельних відносин.

Таким чином, обов'язковою та необхідною властивістю договорів на ринку оптової торгівлі є їхній комерційний та оплатний характер.

Універсальність оптово-торговельної діяльності та її поширення на різноманітні сфери комерційних взаємовідносин, котрі поєднують поставку, купівлю-продаж, матеріально-технічне забезпечення, збут, енергопостачання, біржову торгівлю оптовими партіями, контрактацію сільськогосподарської продукції, впливає на характер договорів, які укладаються суб'єктами господарювання у цій сфері.

Тому договірні конструкції взаємодії на оптовому ринку мають переважно змішаний характер договірних зобов'язань.

Крім того, суттєвою також є питома вага непоіменованих договорів, правила укладання яких формуються суб'єктами оптових правовідносин та діловими звичаями.

Зазначене впливає не лише зі специфіки оптових господарських правовідносин, але й з принципів господарювання та основ господарського правопорядку, які проголошують свободу підприємницької діяльності, економічну багатоманітність (ст.ст. 5, 6, 43 ГК України [9]) та свободу договірних відносин, яка впливає з положень ст. 6 ЦК України [8].

На жаль, законодавець взагалі не регламентує оптові договори, тим більше не встановлює їх різновиди.

Однак наукове обґрунтування значення оптової торгівлі як однієї з головних, системоутворюючих форм господарсько-торговельної діяльності дає змогу зарахувати до найменованих оптових договорів відповідні форми, що закріплені у нормах Цивільного та Господарського кодексів.

Тобто до поіменованих договорів у сфері оптової господарсько-торговельної діяльності варто зарахувати поставку, матеріально-технічне постачання і збут, енергопостачання,



контрактацію сільськогосподарської продукції, біржові угоди, агентський договір, оренду, лізинг, міну, зберігання на товарному складі, які визначені у ст. 263 ГК України.

Згідно з положеннями ЦК України деталізуються умови договорів купівлі-продажу, надання послуг, транспортного експедирування, страхування, комісії, факторингу, комерційної концесії, банківських договорів, котрі також застосовуються в оптовій сфері правовідносин.

Звичайно, за відсутності положень щодо врегулювання саме оптових правовідносин, зарахування перелічених договорів до поіменованих в оптовій сфері має досить умовний характер та є значним авансом суб'єктам законотворчості.

Значно ширшим та цікавим для наукового дослідження є перелік непоіменованих договорів, які значно частіше використовуються у процесі здійснення оптової господарсько-торговельної діяльності.

Серед непоіменованих договорів законодавчої регламентації потребують: договір оптової купівлі-продажу, дистриб'юторський договір, дилерський договір, договори матеріально-технічного постачання, збуту, договори пакування, розвантаження товарів, договори оренди торгових площ із метою реалізації товарів, договір із надання маркетингових, маркетингологічних, мерчендайзингових, рекламних, інформаційних послуг, договір про виконання планів продажу товарів, договори з підтримання присутності товарів за місцем реалізації, договори у сфері електронної комерції, внутрішнього господарські договори.

На класифікацію договорів, які застосовуються на ринку оптової торгівлі, неодмінно впливає правовий статус суб'єктів оптових правовідносин, які згруповано так: базові, основні суб'єкти ринку оптової торгівлі, посередники, представники, організатори ринку оптової торгівлі, забезпечувальні та допоміжні суб'єкти ринку оптової торгівлі.

Значимість для оптової торговельної діяльності, поєднання широкого кола зобов'язань, функціональні можливості суб'єктів оптової господарсько-торговельної діяльності, які створюють правові підстави для укладення допоміжних та супутніх договорів, зумовлює змогу виокремити оптові договори за правовим статусом:

базові оптові договори, за рахунок виконання яких здійснюється оптовий товарообіг (договір оптової купівлі-продажу, поставка, дистриб'юторський договір);

основні оптові договори, які укладаються з метою переходу права власності на партії товарів (договори на біржах, аукціонах, публічних торгах, оптових ярмарках, оптових складах, торгових домах, договори матеріально-технічного постачання, збуту, енергопостачання, дилерські договори, електронна комерція);

представницькі оптові договори, сторонами яких є комерційні посередники та учасники ринку, які діють від власного імені або від імені та в інтересах виробника, покупця, продавця (комерційна концесія, агентські, брокерські, трейдерські, комісійні договори);

забезпечувальні оптові договори, які супроводжують оптову господарську діяльність (логістичні послуги, зберігання (складські угоди), перевезення, експедирування, заготівля, пакування, розвантаження товарів, договори сервісного та гарантійного обслуговування, внутрішньогосподарські договори);

допоміжні оптові договори, виконання яких прискорює рух продукції від виробника до роздрібного продавця (страхування, банківські, кредитні, інші фінансові договори, факторингові операції, продаж і передача в оренду засобів виробництва, лізинг);

інформаційні договори в оптових правовідносинах (рекламні договори, договори на виконання маркетингових, маркетингологічних досліджень, надання інформаційних послуг).

Наведена класифікація має більш деталізований характер порівняно з традиційною (організаційні, посередницькі, реалізаційні договори, договори, що сприяють торгівлі), охоплює різноманітні сфери функціонування оптової господарсько-торговельної діяльності та, на нашу думку, відповідає сучасному розвитку господарських правовідносин на ринку оптової торгівлі.

Висновки. Таким чином, система договорів на ринку оптової торгівлі може бути класифікована:



1. за сферою господарської діяльності та характером господарських правовідносин – договори, які виникають на етапах встановлення ділових зв'язків; забезпечення оплатного переходу прав на партії товарів; здійснення господарсько-торгівельної діяльності; супровід (опосередкування) господарсько-торгівельної діяльності; надання оптових торговельних послуг, внутрішньогосподарських правовідносин (внутрішньогосподарські оптові договори);
2. за формами господарської діяльності: основні (господарсько-торгівельна діяльність) та допоміжні (забезпечувальні);
3. залежно від меж оптово-господарських правовідносин: внутрішні та зовнішні оптові договори;
4. за ступенем нормативного регулювання: поіменовані та непоіменовані оптові договори;
5. за правовим статусом та характером договірних зобов'язань: базові оптові договори, основні оптові договори, представницькі оптові договори, забезпечувальні оптові договори, допоміжні оптові договори, інформаційні договори в оптових правовідносинах.

Список використаних джерел:

1. Николюкин С.В. Посреднические договоры. Москва : Юстицинформ, 2010. С. 69–70
2. Дутова Н.В. Понятие и правовое регулирование торговли. *Закон*. 2005. № 5. С. 3–5.
3. Договори, що регулюють торговий оборот. URL: <http://bibliograph.com.ua/commercheskoe-pravo-1/8.htm>.
4. Предпринимательское право Российской Федерации / Отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. Москва : Юристъ, 2003.
5. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права. Издание 9-е (второе посмертное). Московское научное издательство, 1919. 373 с.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга Первая. Общие положения. Москва : Статут, 2005. С. 384.
7. Васильев Г.Н. Правовое регулирование торговой деятельности в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2014.
8. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 р. № 435–IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40. Ст. 356.
9. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436–IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18. С. 44.

