



Referințe bibliografice:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la privatizare, nr. 627 din 04 iulie 1991.
2. Legea Republicii Moldova cu privire la faliment, nr. 851 din 03 ianuarie 1992.
3. Roșca Nicolae. "Legea insolabilității Republicii Moldova: calea spre perfecțiune" din cadrul suportului pentru conferința "Legea insolabilității – de la teorie la practică", Chișinău, 10.10.2014; <http://drept.usm.md/public/files/brosura-b6-1-6-final130e7.pdf>
4. Legea Republicii Moldova cu privire la faliment, nr. 786 din 26 martie 1996.
5. Legea Republicii Moldova a insolabilității, nr. 632 din 14 noiembrie 2001.
6. Legea Republicii Moldova a insolabilității, nr. 149 din 29 iunie 2012.
7. Гаджиомаров Р.А. Проблемы борьбы с рейдерством в России. www.sibac.info.
8. Зенкин А.Н. Криминалистическое понятие незаконного захвата предприятия и его уголовно-правовой аспект.
9. <http://vbiz.com.ua/content/view/119/22/>.
10. Алёшин В.В., Жолобов Е.В. Природа рейдерского захвата в уголовно-правовом аспекте. В: Уголовный процесс, Moscova, 2009, № 8.
11. Тарханова З.Э. Функционирование института рейдерства в РФ. Владикавказ, 2008.
12. Зенкин А.Н. Криминалистическое понятие незаконного захвата предприятия и его уголовно-правовой аспект, 2012.
13. Богатова Е.Р. Это страшное слово – рейдерство. В: В курсе право дела, № 10, Moscova, 2007.
14. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_komitis_site.
15. В.Урсу. Рейдерство как способ криминального передела собственности. В: Legea și viața, № 10, 2011.
16. Oxford Dictionares: British and World English Dictionary.
17. Кушниренко С.П. Тезисы лекции для надзирающих прокуроров на тему „Прокурорский надзор за расследованием рейдерства”. Санкт-Петербург: Академия Генеральной Прокуратуры РФ, 2007.
18. Григорьев А.И. Уголовно-правовые аспекты оценки рейдерства. <http://www.samoupravlenie.ru/35-10.php>.
19. Алёшин В.В., Жолобов Е.В. Природа рейдерского захвата в уголовно-правовом аспекте. В: Уголовный процесс, Moscova, 2009, № 8.
20. Смирнов Г.К. Проблемы применения и совершенствования уголовного законодательства России в сфере противодействия рейдерству. В: Российская юстиция, № 12, 2009.
21. Ya.V. Frolovichev. Theoretical basis for the criminal law regulation of raiding. В: Журнал Университета им. Н.И. Лобачевского, 2012, № 2(1).
22. Мусаельян М.Ф. Об уголовно-правовой борьбе с рейдерством. В: Адвокат, 2010.
23. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_komitis_site.
24. В.Урсу. Рейдерство как способ криминального передела собственности. В: Legea și viața, № 10, 2011.
25. Constituția Republicii Moldova din 29 iulie 1994.
26. Codul penal al Republicii Moldova, nr. 985 din 18 aprilie 2002.
27. Legea Republicii Moldova pentru modificarea și completarea unor acte legislative, nr. 180 din 25 iulie 2014.

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА ОПТОВОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

А. СОСНА,

доктор права, преподаватель юридического факультета Молдавского Государственного университета

И. АРСЕНИ,

магистр права, преподаватель Комратского Государственного университета

SUMMARY

In this article the author examines the main features of the legal nature of the contract and the legal regulation of the wholesale purchase and sale of goods in the legislation of the Republic of Moldova, as well as the distinctive features of the agreement are a wholesale sale of goods by the contract for delivery of goods.

Keywords: wholesale contract of sale, supply agreement, entrepreneurship, law, regulation, legal nature, consumers, retail, wholesale, resale.

* * *

В настоящей статье авторами исследуются основные особенности правовой природы и правового регулирования договора оптовой купли-продажи товаров в законодательстве Республики Молдова, а так же приводятся отличительные черты договора оптовой купли-продажи товаров от договора поставки товаров.

Ключевые слова: договор оптовой купли-продажи, договор поставки, предпринимательская деятельность, законодательство, правовое регулирование, правовая природа, потребители, розничная торговля, оптовая торговля, перепродажа.

Актуальность темы исследования. Глубокие перемены, происходящие в нашей стране, охватывают сферу оптовой торговли и деятельность ее субъектов, в существенной мере актуализируют проблемы правовой регламентации всего спектра отношений, возникающих в данной связи. В Гражданском кодексе Республики Молдова нет закрепления каких-либо положений о правовой природе договора оптовой купле-продажи товаров, не говоря уже о понятии и регламентации деятельности его субъектов в этой сфере. Исследования данной темы позволило выявить пробелы, избежать упущений и коллизий в теоретической разработке правовой природы договора оптовой купли-продажи товаров.

Цель настоящей работы заключается в исследовании особенностей правовой природы и правового регулирования договора оптовой купли-продажи това-

ров в законодательстве Республики Молдова.

В Республики Молдова процесс развития рыночной экономики несколько опережает соответствующую законодательную базу. В отношении оптовой торговли это проявляется наиболее наглядно. Разработчики кодекса, урегулировав в ГК РМ розничную куплю-продажу, не нашли возможным выделить и отдельно урегулировать оптовую (предпринимательскую) куплю-продажу товаров. То обстоятельство, что традиционно оптовая купля-продажа товаров регламентировалась нормами о договоре поставки, может признаваться предполагаемой причиной такого отношения к оптовой купле-продаже товаров.

С зарубежной и внешнеторговой практикой такой подход не согласуется. Договор купли-продажи является основным договором, регулирующим отношения в сфере оптовой торговли во



всех зарубежных странах. В 1980г. ООН была принята Венская конвенция о международных договорах купли-продажи товаров для регламентации внешнеторгового оборота [1]. Таким образом, стороны даже при заключении «внутренних» торговых договоров обращаются к международному законодательству в связи с тем, что его правовые нормы, касающиеся осуществления торговой деятельности, разработаны более детально и масштабно. Вследствие этого пробелы в законодательстве предприниматели вынуждены преодолевать самостоятельно.

Во внешней торговле используются международные правила ИНКОТЕРМС по толкованию наиболее широко распространенных торговых терминов, применяемых в договорах купли-продажи. Эти правила выработаны многолетней торговой практикой и позволяют единообразно применять и толковать каждое правило.[2]

В используемых в настоящее время ИНКОТЕРМС-2000 содержатся правила по распределению обязанностей продавца и покупателя по погрузке и выгрузке товаров, транспортировке, транспортным расходам, вопросы перехода рисков утраты или повреждения товаров и т.д.

Некоторые вопросы, в силу их значимости на усмотрение самих сторон и их волевое решение, не могут быть оставлены.

По мнению Попондопуло В.Ф., «договор купли-продажи является предпринимательским, если он совершается предпринимателем в ходе осуществления им предпринимательской деятельности, поэтому нет необходимости в специальном выделении оптовой (предпринимательской) купли-продажи, как предлагает Б.И. Пугинский».[12, с.369]

В данном вопросе хотелось бы согласиться с мнением Намашко С.А., о необходимости ввести в деловой оборот специальный договор - договор оптовой купли-продажи товаров, основная зада-

ча которого - более полное удовлетворение запросов и защита законных интересов потребителя (гражданина). Таким образом, права и интересы потребителя являются основополагающими в концепции разработки договора оптовой купли-продажи. [8, с.45]

Товарное обращение - это сфера применения договора оптовой купли-продажи. На первый взгляд, область применения этого договора аналогична договору поставки. Но необходимо в данной области выделить различные секторы применения этих договоров. Как известно, оптовая торговля вместе с розничной представляет собой часть сферы товарного обращения. В советский период под оптовой торговлей понимали торговлю товаров крупными партиями организациями и предприятиями для последующей перепродажи или переработки.[10, с.6]

Участников оптовой торговли подталкивает заключать в своей деятельности договор поставки отсутствие необходимого правового механизма, несмотря на то, что этот договор не в состоянии урегулировать существующие отношения между участниками оптовой торговли, так как он в большей степени предназначен для материального снабжения всех видов производственных и иных организаций и учреждений. Следовательно, тем требованиям, которые возникают в процессе организации хозяйственных отношений в оптовой торговле, учитывая особенность участников этих отношений, предмет и т. п., договор поставки не соответствует. Этот договор, иными словами, не охватывает всего спектра возникающих отношений, и ключевые вопросы остаются неурегулированными.[14, с.215-216]

Нормами гражданского законодательства, регулирующими предпринимательскую деятельность в Республике Молдова, в качестве основополагающих принципов предпринимательства определены инициативность и самостоятельность предприни-

мателей, коммерческих организаций. Последние самостоятельно планируют свою деятельность с учетом заключенных договоров с поставщиками и покупателями, опираясь на спрос и конъюнктуру рынка, распоряжаются прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей. Вместе с тем самостоятельность коммерческих организаций не безгранична, предпринимательство не может осуществляться без государственного контроля, регулирования и координирующего воздействия. Новейшее законодательство Молдовы значительно усиливает роль государства в регулировании рыночной экономики. [7, с.25-33]

Предпринимательское обязательство - одна из гражданско-правовых категорий. Она выражает содержание особой правовой формы предпринимательских отношений, составляющих предмет предпринимательского права. Таким образом, предпринимательское обязательство - это урегулированное гражданским законодательством отношение планомерно-стоимостного характера, в котором в целях достижения установленных планом и договором результатов один субъект обязан в пользу другого совершить определенного вида хозяйственно-оперативные и (или) хозяйственно-управленческие предпринимательские действия, а другой вправе требовать их совершения.[4, с.6]

В Германии 1 января 2002 года в силу вступил Акт о Модернизации Обязательственного Права от 26 ноября 2001 года.[16] что повлекло за собой пересмотр Гражданского Кодекса Германии (Burgerliches Gesetzbuch, BGB). Самыми важными являются изменения ко второму тому Гражданского Права (Обязательного Права), которые затронули основу кодекса и изменили его базовую структуру.

Первый и самый главный аспект. Директива 1999/44/ЕС об Объеме Продаж Потребителям



от 31 декабря 2001 года [17, с.12] должна быть выполнена. Основным, принятым в этой связи решением было привести в порядок закон о продажах в целом, чтобы отразить принятый Директивой подход, а не ограничивать эти изменения до особых положений о продажах. Это решение, однако, было упрощено тем, что различные проекты реформ, в частности законопроект, подготовленный Комиссией по Реформе законопроекта, подверглись сильному влиянию Конвенции ООН по Международному Товарообороту, и в особенности положений, определяющих несовпадение товаров как предпосылку к гарантийной рекламе. В свою очередь, та же самая Конвенция послужила моделью разработчикам Директивы об Объем Продаж Потребителям Исполнительной Комиссии. Таким образом, предложенные проекты подготовили почву, и утверждение ключевых понятий Директивы прошло относительно легко. Разумеется, остались первоначальные вопросы о защите прав потребителя, требующих рассмотрения, и именно в этом контексте можно потерять последовательность и четкость в отношении новых положений. [11]

Имело ли место нарушение контракта и имело ли место отклонение от обязательств, зависит от обязательств сторон. Обязательства по контракту и их содержание создаются и определяются сторонами, если только автономность стороны не ограничена по закону. Закон устраняет недостаток контракта, предоставляя вспомогательные нормы для содержания контракта там, где не хватает прямого и понятного содержания. Таким образом, в случае с договором купли-продажи, §433 (1) sent. 1 BGB обязует продавца перевезти наименование товара и имущество, а §433 (1) sent. 2 продавца доставить товар без дефектов и прав третьих лиц. §433 (1) sent. 2 более конкретизирован в §§434 и 435, которые

определяют значение термина «без прав третьих лиц».

Слово «дефект» - это всего лишь кодовое обозначение для любого отклонения от обязательств в отношении особенностей и качества товаров, или, в терминах CISG, «несоответствие». Следовательно, чтобы установить соответствие, нужно знать, какими особенностями и качествами должен обладать товар по контракту. Не существует абстрактного понятия о несоответствии.

§434 (1) sent. 1 BGB, таким образом, постановляет (как и Статья 35 CISG), что соглашение между сторонами является решающим и что таким образом стороны решают, какими особенностями и качествами должен обладать объект договора купли-продажи. Тот факт, что Статья 35 CISG соответствует §434 (1) sent. 1 BGB, не случаен. Статья 35 CISG не только повлияла на план законопроекта первой Комиссии по Реформе между недолжным исполнением при доставке товаров с дефектами и неисполнением при доставке товаров другого вида.

Также и Директива по Объем Продаж Потребителя регламентирует, что на дефекты, возникшие во время установки проданного товара, к которым относится как некорректная поставка товара продавцом, так и неудачная попытка покупателя корректно установить купленный объект в связи с несоответствием инструкции (так называемое «условие ИКЕА»), распространяется «несоответствие». §434 (3) BGB приводит это положение в исполнение.

Реализация товаров, работ, услуг в рыночной экономике в Республике Молдова строится принципиально на иных основаниях, чем это традиционно делалось в нашей стране. Из всей массы вариантов можно выделить три типа правового обеспечения данной работы: 1) заключение договора с последующим изготовлением и передачей товара; 2) предварительный договор, на-

правленный на заключение договора продажи товара в будущем; 3) преддоговорные переговоры, документы которых (заказы) не являются правообразующими [9, с.339].

Как уже отмечалось, все правоотношения в сфере оптовой торговли возникают из договоров и являются договорными обязательствами. Договоры, из которых эти обязательства возникают, в правовой литературе принято называть торговыми договорами. В эту группу договоров Б.И. Пугинский включает не только договоры купли-продажи, поставки, контрактации, закупки товаров для государственных нужд, но и товарный кредит, а также договор мены товаров, связанный с предпринимательской деятельностью. Автор отмечает, что эти договоры характеризует особый субъектный состав: их участниками могут быть только юридические лица или граждане-предприниматели. Следует отметить, что к торговым договорам автор относит довольно большую группу договоров, включая не только торговые посреднические договоры типа комиссии или агентирования, но и договоры, весьма отдаленно содействующие движению товаров от изготовителя к потребителю, в частности транспортные договоры, договоры страхования товаров и коммерческих рисков, кредитные договоры и даже организационные договоры, связанные с проведением торгов, и т.п. [13, с.98]

Существование в сфере оптовой торговли договоров оптовой купли-продажи и поставки отражало бы (при наличии соответствующих специальных норм) объективно существующий процесс формирования и развития на оптовом рынке двух тенденций, имеющих одинаковое право на существование. Первая тенденция заключается в стремлении изготовителей и потребителей, либо изготовителей и торговых посредников, а также торговых посредников и потребителей то-



вара, предназначенного для предпринимательской деятельности, к налаживанию устойчивых связей, долговременного сотрудничества и, как следствие, к заключению долгосрочных договоров. Эта тенденция сформировалась еще в советский период, и даже ранее, и является устойчивой на молдавском оптовом рынке, что и оправдывает сохранение в ГК РМ института поставки. Вторая тенденция отражает особенности развития оптовой торговли, характерные для мировой коммерческой практики.

Суть ее состоит в стремлении сократить во времени заключение и исполнение договора купли-продажи, в возрастании роли и расширении функций торговых посредников с целью освободить товаропроизводителей от несвойственных им функций по сбыту товара, поскольку для их профессионального выполнения изготовителям пришлось бы иметь достаточно большой штат специалистов, а потому им бывает выгоднее оплатить услуги посредников. Эта тенденция выражается также в стремлении разнообразить правовые средства, с помощью которых оформляются отношения между товаропроизводителями, торговыми посредниками и потребителями товара в сфере оптовой торговли. [5, с. 76]

Действующее гражданское законодательство не дает определения договора оптовой купли-продажи товаров, однако Закон РМ «о внутренней торговле» №231 от 23.09.2010 [3] дает лишь определение «оптовой торговли», согласно которой, *оптовая торговля* – деятельность, осуществляемая коммерсантами, приобретающими товары с целью перепродажи их другим коммерсантам или профессиональным пользователям (сельскохозяйственным производителям, промышленникам, поставщикам услуг, ремесленникам).

В правовой литературе называют ряд особенностей оптовой купли-продажи:

1) оптовая купля-продажа — это взаимосвязанные сделки по купле и продаже, что обуславливает однородность юридических отношений; в данном случае основным договором является договор купли-продажи;

2) товар продается или приобретает оптом, т.е. всегда или преимущественно крупными партиями, а не в единичных количествах;

3) товар всегда находится у продавца на момент заключения договора купли-продажи, поэтому нет необходимости разрыва во времени заключения и исполнения договора для изготовления указанного в договоре товара, хотя и здесь исполнение может носить длящийся характер, производиться равными партиями, путем отгрузки товара, т.е. сдачи его транспортной организации, и т.п.;

4) продавцом может быть как производитель товара, так и лицо, закупившее его для последующей перепродажи. [5, с. 77]

С договорами оптовой купли-продажи договоры поставки имеют близкое сходство. В юридической литературе поставку иногда называют оптовой сделкой. [15, с. 74] Однако различие между ними имеется. Среди признаков оптовой купли-продажи большое значение имеет количество одновременно приобретаемых по договору товаров. При значительном количестве покупаемых товаров, превышающем обычную потребительскую норму гражданина, принято говорить о договоре оптовой купли-продажи. [6, с. 172-173]

Следовательно, размер приобретаемой партии товара хотя и не является обязательным признаком договора оптовой купли-продажи, но все же имеет место.

Таким образом, в результате проведенного исследования было установлено, что правовая природа договора оптовой купли-продажи товаров тесно переплетается с правовой природой договора поставки, но, несмотря

на это, были выявлены существенные отличия между договорами оптовой купли-продажи и поставки, указывающие на необходимость законодательного закрепления договора оптовой купли-продажи в ГК РМ.

Литература:

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция .1980 года) от 11 апреля 1980 года. Вена.
2. Международные правила толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС 2000»// Международная торговая палата. 2000.
3. Закон РМ «о внутренней торговле» №231 от 23.09.2010// Monitorul Oficial №206-209 от 22.10.2010.
4. Анохин В.С., Аборнева О.И. Регулирование коммерческой деятельности в рыночных условиях. Воронеж. 2000.
5. Вахнин И. Понятие оптовых сделок оптовой купли-продажи и поставок. // «РИСК», №6. 1997.
6. Граве К.А. Договора розничной купли-продажи и охрана прав гражданина // «Ученые записки», -Всероссийский институт юридических наук. Выпуск 2, 1941.
7. Каленик А.В. Коммерческое (предпринимательское) право. Учебник. 6-е издание, перераб. и дополн. посвященное 10 летию введения в действие Гражданского кодекса. Государственный Университет Молдовы. Кишинев. 2014.
8. Намашко С.А. Особенности применения договора купли-продажи в оптовой торговле. Диссертация канд.юр. наук М.2001.
9. Олейник О.М. Предпринимательское (хозяйственное) право. Т.2. М, 2002.
10. Парций Я.Е. Поставщик. Магазин. Ремонтное предприятие. Условия договоров. - М.: Фонд «Правовая культура». 2000.
11. Питер Шлектрием. Форум Оксфордского университета по сравнительному праву. Германский акт о модернизации Обязательственного Права в контексте Общих Норм и Структур Обязательного Права в Европе, <http://ouclf.org/articles/schlechtriem2.shtml>.
12. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право. М.: Юристъ. 2003.
13. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М.: «Юрайт», 2000.
14. Фролова Н. К. К вопросу о понятии субъекта оптовой торговли // «Актуальные проблемы права России и стран СНГ-2004». Материалы VI международной научно-практической конференции (1-2 апреля 2004 г.). Челябинск, 2004.
15. Шкундия З.И. Обязательство поставки товаров в советском праве. - М.: Госюриздат, 1948.
16. Bundersgesetzblatt 2001 I 3138. Издание на двух языках (Немецкий и Английский) тех положений BGB, на которые повлиял этот Акт. Подготовлено Томасом и Даннеманном, опубликовано в Архиве Права Германии на <http://www.iuscomp.org/gla/statutes/BGB.htm>.
17. O.J. ЕС (Оксфордский Журнал Европейского Сообщества) No. L 171.