

Содержание:

image not found or type unknown



Введение

Купля-продажа - один из важнейших институтов гражданского права. В процессе многовекового развития правовых систем происходил своеобразный естественный отбор норм о купле-продаже. Случайные, неудачные положения со временем отсеивались, уступая место более обоснованным и качественным, повышался уровень юридической техники. Правовые нормы, первоначально регулировавшие только куплю-продажу, постепенно приобрели характер общих, исходных положений для других гражданско-правовых сделок.

Благодаря этому институту купле-продажи оказалось огромное влияние на формирование договорного права всех правовых систем: в историческом аспекте из него выросла практически вся общая часть обязательственного права. В свою очередь, общие положения договорного права почти целиком распространили свое действие на отношения по купле-продаже.

В настоящее время традиционная концепция, сложившаяся на базе простой купле-продажи, сохраняет значение лишь как исходное положение, в которое практика вкладывает все новое и новое содержание.

Договор купли-продажи представляет из себя баланс противоположных интересов – интереса продавца продать товар «подороже» и интереса покупателя купить его «подешевле». Такой договор представляет собой как бы весы, замершие в неустойчивом равновесии. Противоположными чашами весов являются интересы участников договорного отношения. Любое обстоятельство, может быть и не имеющего прямого отношения к сделке, способно поколебать равновесие, повлияв на интересы участвующих в нем лиц. Следовательно, такой договор является потенциально неустойчивым. В своей фактической форме он более-менее функционирует в тех случаях, когда момент заключения договора совпадает с моментом его исполнения. Чем больший период разделяет эти моменты, тем большая вероятность разрушения самого договора.

В связи с этим, раскрывается актуальность данной курсовой работы: какое значение имеет данный договор в современных условиях, как функционирует, какими правовыми актами регулируется. А также, какими правами и обязанностями обладают стороны, заключающие договор купли-продажи.

Соответственно в первой главе будет дано понятие договору купли-продажи, рассмотрены правовые акты, регулирующие данный договор, а также элементы договора, т. е. существенные условия значимые для данного договора, цена и расчеты по договору купли-продажи и кратко будут описаны виды данного договора. Вторая глава будет посвящена содержанию договора купли-продажи, где будут указаны основные обязанности продавца и покупателя.

Для написания данной курсовой работы в качестве основного источника был использован Гражданский кодекс Российской Федерации, а также материалы трудов таких ученых как В.В. Пиляевой «Гражданское право (юридические конструкции, понятия схемы и таблицы)» и А.Д. Корецкого «Договорное право России – основы теории и практика реализации». Где наиболее подробно описаны различные положения договора купли-продажи.

1. Общие положения договора купли-продажи

1.1. Понятие и правовое регулирование договора

Договор купли-продажи играет ведущую роль в опосредованные международных экономических отношений, в сфере внешней торговли. Его регулированию служит множество международных конвенций и соглашений, среди которых главное место занимает Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. С декабря 1991 года этот акт входит в состав гражданского законодательства Российской Федерации и непосредственно регулирует отношения по купле-продаже в области внешней торговли. Положения Венской конвенции широко учитывались также и при подготовке Гражданского кодекса Российской Федерации, что позволило сблизить отечественное законодательство с общемировой юридической практикой. [1]

Основу российского законодательства о купле-продаже составляет глава 30 Гражданского кодекса РФ. Ее отличает достаточно высокий уровень юридической техники, удачное сочетание традиционных положений и новых норм. Правовое

регулирование стало более полным и детальным, в результате чего резко уменьшилась необходимость в многочисленных подзаконных актах. Наряду с Гражданским кодексом значительную роль в регулировании отношений купли-продажи играют специальные законы, а также подзаконные нормативные акты: указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации, акты отдельных федеральных органов исполнительной власти. [2]

Гражданский кодекс трактует куплю-продажу как, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить, а него определенную денежную сумму (цену), где общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную покупную цену. Соответственно многие ранее самостоятельные типы стали пониматься как разновидности купли-продажи (например, поставка, контрактация, энергоснабжение). Это позволило законодателю сформулировать ряд общих положений, применимых ко всем случаям возмездного отчуждения имущества. Отдельные особенности объектов продажи (недвижимость, предприятия, сельскохозяйственная продукция) оказывают серьезное влияние на регулирование общественных отношений. Правовое положение участников договоров также накладывает отпечаток на юридическое нормирование их отношений. Даже способ исполнения обязательств по передаче товара может выступать видообразующим признаком договора. [3]

Наряду с ними существуют и другие виды договора (продажа ценных бумаг и валютных ценностей, продажа имущественных прав), основная роль, в регулировании которых принадлежит не Гражданскому кодексу, а специальным законам и подзаконным актам. Перечень разновидностей купли-продажи по Гражданскому кодексу не является исчерпывающим, поэтому заключение договоров, которые не относятся ни к одному из перечисленных видов, также возможно. В качестве примера можно привести широко распространенные в быту договоры купли-продажи различного имущества между гражданами (например, автомобили). Такие сделки регулируются общими положениями о купле-продаже и специальным законодательством, если оно существует. [4]

Договор купли-продажи всегда является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существующим условиям. Купля-продажа возмездная: основанием исполнения обязательства по передаче товара является получение встречного удовлетворения

в виде покупной цены и наоборот. Однако возмездность обязательства не равнозначна его эквивалентности. Рыночная экономика обеспечивает эквивалентность товарного обращения лишь на макроуровне, что не исключает неравенства встречных предоставлений по отдельным сделкам. Наличие субъективных прав и обязанностей у обеих сторон договора купли-продажи позволяет характеризовать его как взаимный. [5]

Договор купли-продажи порождает обязательство по возмездному отчуждению имущества за покупную цену в виде денежной суммы, что позволяет отграничивать его от других договоров гражданского права. Так, договор дарения предусматривает безвозмездность отчуждения имущества. В договоре мены в качестве встречного удовлетворения выступают не деньги, а другие товары. По договору аренды имущество передается не в собственность, а во временное владение и пользование. В отличие от купли-продажи предметом подрядных договоров являются не вещи сами по себе, а результаты деятельности подрядчика, имеющие овеществленную форму. Некоторые условия договора подряда в целях нормативной экономии определяются путем отсылок к нормам о купле-продаже, что, однако, не означает смешение двух самостоятельных договорных типов.

Таким образом, основными отличительными признаками обязательства из договора купли-продажи являются: возмездность, бесповоротная смена собственника имущества и обусловленная этим уплата покупной цены в виде денежной суммы.

1.2. Элементы договора

В российской цивилистике к элементам договора традиционно относят его стороны, предмет, цену, срок, форму и содержание, т.е. права и обязанности сторон.

Сторонами договора купли-продажи – продавцом и покупателем – могут выступать любые субъекты гражданского права: граждане, юридические лица или государство. Однако возможность их участия в отдельных видах купли-продажи может быть ограничена как природой самого договора, так и особенностями правового положения субъекта (объемом правоспособности, характером вещных прав на имущество).

Государство, обладающее целевой правоспособностью, не может выступать стороной договоров купли-продажи, ориентированных на участие

предпринимателей или граждан-потребителей (например, договор розничной купли-продажи, поставки, контрактации, энергоснабжения). Наиболее типичные случаи непосредственного участия в договорах купли-продажи связаны с поставками товаров для государственных нужд (в частности государственный резерв), продажей предприятий или другой недвижимости, а также продажей государственных ценных бумаг.

Возможность заключения договора купли-продажи гражданами определяется объемом их право и дееспособности. Участие в отдельных видах купли-продажи обусловлено наличием у гражданина статуса предпринимателя.

Ограниченно дееспособные лица вправе самостоятельно совершать только мелкие бытовые сделки, а остальные – лишь с согласия попечителя. Малолетние, кроме того, вправе приобретать имущество на средства, предоставленные законными представителями или с их согласия третьими лицами. Несовершеннолетние могут также самостоятельно распоряжаться своими заработком, стипендией или другими доходами. [6]

Купля-продажа движимого имущества между супругами не обусловлена какими-либо специальными требованиями и подчиняется общим нормам Гражданского кодекса. Если же купля-продажа связана с отчуждением общего имущества супругов третьими лицами, требуется их обоюдное согласие. [7]

Для юридических лиц основные ограничения на участие в договорах купли-продажи связаны с характером принадлежащих им вещных прав на имущество и объемом правоспособности. Так, государственные и муниципальные унитарные предприятия, обладают правом хозяйственного ведения, могут продавать принадлежащее им движимое имущество самостоятельно, а недвижимое с согласия собственника. Казенные предприятия продают любое имущество, принадлежащее им на праве оперативного управления. С другой стороны, собственник может предоставить учреждению право ведения деятельности, приносящей доходы. В таком случае учреждение вправе самостоятельно распоряжаться полученными доходами, в том числе – по договорам купли-продажи.

По общему правилу, продавцом в договоре купли-продажи может выступать только лицо, обладающее правом собственности на имущество. Но в ряде случаев закон допускает продажу имущества лицами, не являющимися его собственниками. Так, комиссионер, продающий или приобретающий имущество для комитета, выступает в договоре купли-продажи от своего имени. [8]

Предметом договора купли-продажи – товаром – по общему правилу, может выступать любое имущество, не изъятое из гражданского оборота.

В отличие от ранее действовавшего законодательства Гражданский кодекс трактует условие о предмете договора купли-продажи как единственное существенное условие. Это означает, что договор купли-продажи будет, как правило, считаться заключенным, если стороны согласовали лишь предмет договора. В этом случае отсутствие любых других условий может быть восполнено с помощью диспозитивных норм Гражданского кодекса. Однако для отдельных разновидностей купли-продажи перечень существенных условий договора расширен и может включать наряду с условием о предмете, цену или срок.

Вещи являются наиболее распространенным, традиционным объектом купли-продажи, на который ориентировано правовое регулирование этого института. Товаром могут быть любые вещи: движимые и недвижимые, определенные родовыми либо индивидуальными признаками, потребляемые и непотребляемые, делимые и неделимые. Единственным исключением из перечня возможных товаров являются деньги (кроме иностранной валюты), что обусловлено самой природой договора купли-продажи.

Предметом купли-продажи являются вещи, которые на момент заключения договора уже принадлежали продавцу на праве собственности. Вопрос о возможности купли-продажи будущих вещей, то есть таких вещей, которые существуют в природе, но принадлежат не продавцу, а третьим лицам либо еще не существуют вовсе, был решен. Положение Гражданского кодекса Российской Федерации положительно решает этот вопрос, поскольку содержит общую норму, позволяющую заключать договор купли-продажи в отношении будущих вещей. Таким образом, пункт 2 статьи 455 Гражданского кодекса определяет: «Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара».

Согласно пункту 2 статьи 454 Гражданского кодекса купля-продажа ценных бумаг и валютных ценностей осуществляется в соответствии с параграфом первым главы тридцатой Гражданского кодекса, если законом не установлены, на сей счет специальные правила. В отношении ценных бумаг такие правила предусмотрены Федеральными законами «О рынке ценных бумаг» и «О защите прав и законных интересов инвестором на рынке ценных бумаг», а оборот валютных ценностей

регулируется в основном на подзаконном уровне (существующий в этой области Закон Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет лишь понятие валютных ценностей, но практически не содержит положений об их купле-продаже. Поэтому основное значение в регулировании сделок с валютными ценностями принадлежит таким актам, как Закон Российской Федерации «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»).

Купля-продажа вещей, ограниченных в обороте, возможна, если она не нарушает их специального правового режима. Это значит, что покупателем такого товара может быть только лицо, специально управомоченное на владение соответствующей вещью. [9]

Имущественные права впервые в нашем законодательстве включены в предмет договора купли-продажи (п. 4 ст. 454 Гражданского кодекса РФ).

Имущественные (прежде всего исключительные) права на результаты творческой деятельности могут быть предметом купли-продажи в случаях, когда это не противоречит природе таких прав и не запрещено специальным нормативным актом. Основное отличие купли-продажи от передачи патентных прав по лицензионным договорам заключается в полноте их уступки, что приводит к смене правообладателя.

Возможность купли-продажи обязательственных прав сопряжено с целым рядом ограничений, обусловленных природой этих прав. Во-первых, предметом договора не могут выступать имущественные права продавца в отношении самого себя, (это допускается только в случаях дарения прав (п. 1 ст. 720 Гражданский кодекс РФ) и порождает сложнейшие юридические проблемы). Во-вторых, большинство договоров гражданского права носит взаимный характер, то есть каждая сторона имеет и права, и обязанности, а предметом купли-продажи могут быть лишь имущественные права, но не обязанности (единственное исключение – продажа предприятия). [10]

Купля-продажа нематериальных благ также невозможна, поскольку они обычно являются атрибутами, индивидуализирующими личность их обладателя, либо необходимым условием его существования, а потому в принципе не могут отчуждаться. Допустима возмездная передача лишь прав на некоторые нематериальные блага, например, по договору коммерческой концессии, но не самих благ.

Результат интеллектуальной деятельности – изобретения, промышленные образцы – также являются нематериальными благами и не могут выступать предметом продажи. Невозможность их отчуждения обусловлена самой природой этих объектов: они являются результатом отображения бытия, действительности сознанием человека и в этом смысле принадлежит всем и не принадлежит никому.

Цена договора купли-продажи является его существенным условием лишь в случаях, прямо предусмотренных законом, например, в розничной купли-продажи, при продаже товара в рассрочку или продаже недвижимости.

Цена в договоре купли-продажи, как правило, согласуется самими сторонами, то есть является свободной (договорной). При этом порядок определения цены может быть различным. Она может устанавливаться непосредственно, то есть путем указания на определенную денежную сумму, уплачиваемую за одну единицу товара либо за весь продаваемый товар. Также возможно и фиксирование цен путем указания на порядок их определения без указания конкретной величины. Последний способ чаще всего применяется в хозяйственной практике предпринимателей.

Обычно цена товара устанавливается в российских рублях, однако возможно ее определение и в валюте другой страны.

Свобода определения цены сторонами договора купли-продажи не является абсолютной и в ряде случаев прямо ограничена законом. Так, в публичных договорах розничной купли-продажи цена продаваемых товаров, по общему правилу, устанавливается одинаковой для всех потребителей. В договорах присоединения свобода определения цены трансформируется в возможность согласиться с предложенной контрагентом ценой либо вообще отказаться от заключения договора.

Срок договора купли-продажи не является его существенным условием. Однако для договоров поставки или продажи товаров в кредит с рассрочкой платежа срок исполнения соответствующих обязательств приобретает особое значение.

Срок договора купли-продажи может быть определен календарной датой, истечением периода времени, указанием на событие, которое неизбежно должно наступить, либо моментом востребования. Если же срок сторонами не установлен, его следует определять исходя из общих правил статьи 314 Гражданского кодекса РФ: «В случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть

исполнено в разумный срок после возникновения обязательств...» с учетом требований пункта 1 статьи 457 Гражданского кодекса РФ: «Срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю определяется договором купли-продажи, а если договор не позволяет определить этот срок, в соответствии с правилами, предусмотренными статьей 314 настоящего Кодекса».

От договоров купли-продажи с указанием срока исполнения следует отличать договоры на срок, то есть с условием их исполнения к строго определенному сроку. Такими договорами признаются сделки, из содержания которых ясно вытекает, что при нарушении срока исполнения покупатель утрачивает интерес к договору (п. 2 ст. 457 Гражданский кодекс РФ). В принципе, любой договор купли-продажи может быть оформлен как договор на срок, для этого достаточно соответствующего указания в самом соглашении. Но срочный характер договора может быть обусловлен и особенностями предмета купли-продажи. [11]

Форма договора купли-продажи определяется его предметом, субъективным составом и ценой. Все договоры продажи недвижимости должны под угрозой недействительности заключаться в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами (статьи 550 и 560 Гражданского кодекса РФ), и подлежат обязательной государственной регистрации. Письменная форма обязательна также и для договоров внешнеторговой купли-продажи, согласно пункту 3 статьи 162 Гражданского кодекса РФ: «Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки».

В отношении формы купли-продажи движимых вещей применяются общие правила статей 159, 160 и 161 Гражданского кодекса РФ: письменная форма требуется лишь для договоров с участием юридических лиц, а также для договоров между гражданами, если их цена в десять раз и более превышает минимальный размер оплаты труда. Однако письменная форма не обязательна, если такие сделки исполняются в момент совершения (большинство договоров розничной купли-продажи).

Дополнительные требования предъявляются к форме договоров купли-продажи имущественных прав, в том числе воплощенных в ценных бумагах (ст. 389 Гражданский кодекс РФ).

Таким образом, единственным главным и существенным условием договора купли-продажи является условие о предмете. Данное условие считается выполненным,

если содержание договора позволяет определить наименование и количество товаров.

1.3. Виды договора

В рамках общего понятия купли-продажи законодатель выделяет ее отдельные разновидности: договор розничной купли-продажи; договор поставки товаров; договор поставки товаров для государственных нужд; договор контрактации; договор энергоснабжения; договор продажи недвижимости; договор продажи предприятия. [12]

Договор розничной купли-продажи – это договор, по которому 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. Как и все виды договора купли-продажи, данный договор имеет свои отличительные черты. Во-первых, продавцом в данном договоре выступает юридическое или физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу. Во-вторых, подлежащий передаче товар предназначен для личного, домашнего, семейного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Договор поставки товаров – это договор, по которому 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 или иным подобным образом. Отличительные черты данного договора: а) поставщиком может быть только лицо, осуществляемое предпринимательскую деятельность; б) покупатель приобретает товары для использования их в предпринимательской деятельности (для производства, перепродажи) или иных целях не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием (например, закупка мебели для офиса); в) момент заключения договора поставки и момент его исполнения, как правило, не совпадают; часто договором поставки оформляются долгосрочно длящиеся отношения, а передача товара осуществляется не единовременно, а отдельными партиями в пределах срока действия договора; г) поставщик может заключить договор на вещи, которых у него нет, но которые он собирается

произвести или закупить в будущем; д) поставщик может вообще не иметь на продаваемый товар ни права собственности, ни какого-либо иного вещного права (например, комиссионная торговля).[13]

Договор поставки товаров для государственных нужд используется для удовлетворения государственных нужд, то есть определяемых в установленном законом порядке потребителей Российской Федерации или субъектов Российской Федерации, обеспечиваемых за счет средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования. [14]

По договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную или произведенную им сельскохозяйственную продукцию лицу, осуществляющему ее закупку для переработки или последующей перепродажи. Отличительные черты договора контрактации: а) сторонами договора являются производитель сельскохозяйственной продукции и ее заготовитель; б) предмет договора – сельскохозяйственная продукция, то есть выращенная продукция, не подвергшаяся переработки; в) цель заключения договора – использование сельскохозяйственной продукции в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием; г) защита более слабой стороны договора – производителя сельскохозяйственной продукции, деятельность которого подвержена различным неблагоприятным природным явлениям.

По договору энергоснабжения энергоснабжающая организация обязуется подавать потребителю (абоненту) энергии через присоединенную сеть, а потребитель (абонент) обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправности используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии. Особенности договора энергоснабжения: 1. предметом договора является энергия; 2. договор энергоснабжения носит длящийся характер; 3. для заключения договора необходимо наличие у абонента энергетических сетей, которые можно подключить к сетям энергоснабжающей организации.

По договору купли-продажи недвижимости продавец обязуется передать в собственность покупателю земельный участок, здание, сооружение или иное недвижимое имущество, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную сумму денег (цену). Существенными условиями по данному договору являются: предмет договора (в договоре должны быть указаны данные,

позволяющие определенно установить, какое недвижимое имущество подлежит передаче, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке или в составе другого недвижимого имущества); ценно договора.

По договору купли-продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, а покупатель обязуется принять его и уплатить обусловленную цену. Данный договор является разновидностью договора купли-продажи недвижимости. Таким образом, отдельные разновидности договора купли-продажи имеют свои отличительные черты и существенные условия.

2. Содержание договора купли-продажи

2.1. Права и обязанности продавца

Продавец по договору купли-продажи – собственник товара или обладатель товара на ином вещном праве, а также лицо, которое не является собственником или субъектом иного вещного права, но вправе распоряжаться имуществом на основании закона или договора. Продавцом могут выступать любые субъекты гражданского права: граждане, юридические лица или государство. [15]

Основной для продавца является обязанность по передаче товара покупателю.

Обязанность по передаче товара покупателю включает целый ряд требований и предполагает передачу товара:

Путем вручения товара или предоставления его в распоряжение покупателю.

Согласно статье 458 Гражданского кодекса РФ существуют различные способы передачи товара покупателю в зависимости от того, в каком месте происходит передача товара и на какой из сторон лежит обязанность по его перевозке. Если договор предусматривает обязанность продавца по доставке товара покупателю, таковая считается исполненной в момент вручения товара покупателю или указанному им лицу. В том случае, когда товар передается покупателю непосредственно в месте нахождения товара, соответствующая обязанность продавца считается исполненной в момент, когда товар предоставлен в

распоряжение покупателю. Если договор не предусматривает обязанность продавца по доставке товара покупателю либо по передаче товара в месте его нахождения, продавец считается исполнившим свою обязанность в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю.

Согласно пункту 3 статьи 224 Гражданского кодекса РФ к передаче вещи приравнивается передача товарораспорядительного документа на нее, что, следовательно, влечет переход права собственности на вещь.

Неисполнение продавцом обязанности по передаче товара дает покупателю право отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения причиненных убытков;

Вместе с принадлежностями и документами, относящимися к товару.

Принадлежностями в гражданском праве называются вещи, не имеющие самостоятельного хозяйственного значения и призванные обслуживать использование главных вещей, но не связанные с ними конструктивно (например, чехол для защиты компьютера от пыли). Перечень документов, подлежащих передаче вместе с товаром, может быть весьма широким и определяется законом. Особое значение имеет обязанность по передаче сопутствующих документов приобретает в отношении продажи технически сложных изделий, нормальное пользование которыми без сопутствующей информации обычно невозможно. [16]

Неисполнение продавцом обязанности по передаче принадлежностей к товару и относящихся к нему документов, также дает покупателю право отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возмещение убытков;

В определенном количестве.

Указывая наименование и количество передаваемых товаров, стороны тем самым определяют предмет договора купли-продажи. [17]

Количество продаваемого товара может устанавливаться либо фиксированной твердой цифрой, либо путем указания на способ определения количества.

Нарушение продавцом условия о количестве товара может выражаться как в передаче меньшего, нежели согласованное, так и большего количества товара. В первом случае покупатель вправе по своему выбору требовать либо передачи ему недостающего количества товара, либо расторжение договора. Во втором случае покупатель обязан принять согласованное в договоре количество товара, обязан

уведомить продавца о передаче излишнего количества товара. Получив извещение покупателя, продавец имеет возможность, распорядится лишними товарами. Если же он этого не сделает, покупатель вправе либо принять излишек, либо потребовать, чтобы продавец освободил покупателя от лишних товаров;

В согласованном ассортименте.

Ассортимент – это объединение однородных товаров, различаемых по видам, моделям, размерам, цветам и иным признакам (п. 1 ст. 467 Гражданский кодекс РФ).

Условие о продаже товаров в ассортименте может быть прямо предусмотрено договором либо вытекать из существа обязательства. Если ассортимент в договоре не определен, но из существа обязательства вытекает необходимость поставки товаров в ассортименте, продавец может либо самостоятельно определить ассортимент, исходя из известных ему потребностей покупателя, либо отказаться от исполнения договора (п. 2 ст. 467 Гражданский кодекс РФ).

Нарушение продавцом условия об ассортименте заключается в передаче товаров, полностью или частично не соответствующих согласованному в договоре ассортименту. Передача товаров в ассортименте, который полностью не соответствует договору, дает покупателю право требовать расторжения договора и возмещения убытков. Если же несоответствие ассортимента переданных товаров договору является частичным покупатель вправе: а) отказаться от всех переданных товаров; б) принять товары соответствующего ассортимента и отказаться от остальных товаров; в) потребовать замены товаров, не соответствующих условию об ассортименте, надлежащими товарами; г) принять все переданные товары. Все эти действия покупателя могут сопровождаться взысканием с продавца убытков;

Соответствующей комплектности и в комплекте, если таковой предусмотрен.

Комплектность товара – это наличие в нем всех необходимых составных частей, то есть совокупность многих вещей, характеризующихся общностью их функционального назначения. [18]

В отличие от принадлежностей составляющие комплектный товар вещи необходимы для непосредственного использования товара по назначению и обычно конструктивно связаны друг с другом. Покупатель некомплектного товара вправе потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены или

доукомплектования товара в разумный срок. И только если требование о доукомплектовании товара не выполнено, покупатель приобретает дополнительные права: потребовать замены некомплектного товара либо расторжения договора (п. 2 ст. 480 Гражданский кодекс РФ).

В отличие от комплектности товара комплект – это достаточно произвольное и обусловленное ситуативными требованиями сторон объединение в одну группу разнородных товаров, функционально и конструктивно не связанных друг с другом. Типичный пример комплекта товаров – набор продуктов, приобретенных в магазине. [19]

Условие о комплекте товаров определяется самими сторонами договора по их желанию. Нарушение данного условия обычно не мешает покупателю пользоваться уже переданными товарами, поскольку их качество не страдает от такого нарушения;

Установленного качества.

Положение о качестве товаров и гарантиях качества достаточно традиционны для нашего законодательства. Качество товара определяется различными способами: по описанию, на основе стандарта, (см. Приложение пример расторжения договора купли-продажи в связи с продажей товара ненадлежащего качества).

Определение качества по описанию означает, что товар должен соответствовать всем параметрам, эксплуатационным характеристикам, зафиксированным в его описании. Определение качества товара путем отсылки к соответствующему стандарту – наиболее распространенный способ, как в национальном, так и в международном товарном обороте.

Стандарты Российской Федерации содержат нормы двух видов:

обязательные (требования по безопасности товаров для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества, по обеспечению совместимости и взаимозаменяемости товаров, единства методов их контроля и маркировки) и рекомендательные.

Качество товара не может оставаться неизменным вечно, поэтому важно определить период времени, в течение которого оно будет достаточным для нормального пользования вещью, а также определить момент, когда товар начнет представлять угрозу для покупателя. Эти проблемы решаются путем установления гарантийных сроков, сроков годности и сроков службы товара.

Гарантийный срок – это период времени, в течение которого товар должен быть пригодным для целей его обычного использования. Гарантийные сроки могут устанавливаться как соглашением сторон договора, так и обязательными для них требованиями нормативных актов. Гарантийный срок начинает течь с момента передачи товара покупателю.

Срок службы – это период, в течение которого покупателю обеспечена возможность безопасного использования не потребляемого товара по назначению. Срок службы начинает течь со дня продажи товара потребителю и лишь при невозможности установить его – со дня изготовления товара. [20]

Срок годности – это период времени, по истечении которого потребляемый товар считается непригодным для использования по назначению и может быть реализован. Срок годности течет со дня изготовления товара и всегда определяется единицами времени.

Как правило, по товарам, на которые не установлен гарантийный срок или срок годности, претензии по качеству могут быть заявлены, если недостатки проданного товара были обнаружены в разумный срок (который не может превышать двух лет со дня передачи товара покупателю);

Свободным от прав третьих лиц.

Условие о передаче вещи, свободной от прав на нее третьих лиц, является обычным условием договора купли-продажи. Данное условие считается нарушенным, если передаваемый товар обременен правами третьих лиц либо их притязаниями, которые впоследствии признаны правомерными. В таких условиях покупатель вправе требовать расторжения договора купли-продажи либо соразмерного уменьшения цены товара, обремененного правами третьих лиц;

В таре и упаковке.

Упаковка и тара служат целями защиты товаров от воздействия окружающей среды и облегчения их оборота. Обязанность по затариванию или упаковке товара может устанавливаться как соглашением сторон договора купли-продажи, так и в силу обязательных предписаний законодательства.

Условие об упаковке товара может быть нарушено продавцом как в результате не применения упаковки (тары) вообще, когда это необходимо в соответствии с договором или нормативным актом, так и в результате использования

ненадлежащей упаковки. При таких нарушениях покупатель вправе требовать от продавца соответственно: а) упаковки товара либо б) замены ненадлежащей упаковки.

Нарушение условий об упаковке обычно не относится к существенным по смыслу статьи 475 Гражданского кодекса РФ, а потому не дает покупателю права требовать расторжения договора купли-продажи.

2.2. Права и обязанности покупателя

Покупатель по договору купли-продажи – любое лицо, признаваемое субъектом гражданских прав и обязанностей. Покупателем могут выступать любые субъекты гражданского права: граждане, юридические лица или государство. Основу содержания обязательств образуют встречные по отношению к обязанностям продавца по передаче товара обязанности покупателя принять товар и оплатить его.

Наряду с ними закон регулирует и ряд дополнительных обязанностей покупателя: известить продавца о ненадлежащем исполнении договора (ст.483 Гражданского кодекса РФ), а также застраховать товар.

Покупатель обязан принять товар, предложенный продавцом (ст. 484 Гражданский кодекс РФ). Принятие товара означает, во-первых, совершение покупателем действий, которые необходимы с его стороны для обеспечения передачи и получения товара. Так, покупатель должен получить соответствующие разрешения (лицензии) на владение товаром. В отношении товара, подлежащего перевозке, покупатель обязан сообщить продавцу отгрузочные реквизиты либо самостоятельно заключить договор перевозки. Во-вторых, покупатель обязан совершить фактические действия по принятию предложенного ему товара, например, выгрузить его с транспортного средства, поместить товар на склад, произвести его проверку, принять документы на товар. [21]

Конкретное содержание по принятию товара обычно определяется самим договором купли-продажи, реже – специальными нормативными актами. В отсутствии таких условий действуют обычно предъявляемые требования, деловые обыкновения (п.2 ст. 484 Гражданский кодекс РФ).

Нарушение покупателем условий о принятии товара дает продавцу право потребовать от покупателя либо принять товар, либо расторгнуть договор.

Покупатель обязан оплатить купленный товар (ст. 486 Гражданский кодекс РФ). Эта обязанность выполняется путем передачи продавцу покупной цены – определенной денежной суммы.

Обязанности по оплате товара распадаются на две части. Во-первых, покупатель обязан совершить за свой счет подготовительные действия, необходимые для осуществления платежа. Обычно такие действия заключаются в открытии покупателем специального банковского счета, информировании продавца о своих банковских реквизитах, открытии аккредитива или выдаче чека на сумму договора. Во-вторых, покупатель должен произвести собственно платеж покупной цены. [22]

Оплата должна производиться непосредственно до или после передачи покупателем товара в полном объеме (единовременно), если иное не предусмотрено законодательством, договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства.

Соглашением сторон договора могут устанавливаться особые правила оплаты товаров: авансом, в кредит, а также в кредит с рассрочкой платежа.

Предварительная оплата товара производится до его передачи покупателю в срок, предусмотренный договором, а при отсутствии такового – в разумный срок, который не может быть менее 30 дней. [23]

Условия о продаже товара в кредит означает предоставление покупателю отсрочки платежа после передачи ему товара. При этом момент платежа определяется аналогично нормами о предварительной оплате.

Важной особенностью об оплате товара в кредит является то, что его нарушении дает продавцу право требовать возврата неоплаченного товара.

Частным случаем продажи товара в кредит является договор купли-продажи с оплатой товара в рассрочку. При этом оплата товара также производится через какое-то время после его передачи покупателю, но не единовременно, а по частям. К существенным условиям такого договора относятся не только предмет, но и цена товара, порядок, сроки и размеры платежей. Особенность договора купли-продажи с рассрочкой состоит в том, что уплата покупателем в общей сложности более чем на 50% цены товара значительно сужает права продавца в случаях последующих

задержек оплаты.

Другим случаем продажи товара в кредит является договор купли-продажи с условием сохранения права собственности за продавцом. Это условие считается случайным и применяется лишь тогда, когда стороны специально его оговорили. Оно налагает на покупателя дополнительные обязанности не отчуждать товар и не распоряжаться им иным образом до момента его полной оплаты. Следовательно, продавец, имеющий право требовать возврата товара, получает дополнительные гарантии защиты своих интересов.

Покупатель обязан известить продавца о ненадлежащем исполнении договора (ст. 483 Гражданский кодекс РФ). Срок направления соответствующего извещения может определяться законом или самим договором купли-продажи. Специфика этой обязанности покупателя в том, что ее неисполнение может существенно ограничить его права, вытекающие из нарушения продавцом условий договора купли-продажи.

Заключение

Сегодня купля-продажа – наиболее распространенный договор гражданского оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу купля-продажа – наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена.

Подводя итоги данной работе, можно сделать вывод, что при заключении договора купли-продажи требуется умение юридически грамотно составлять контракты. Практика показывает, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств избежать возникновения трудно устранимых недоразумений в последующем, особенно, принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении контракта проблем (коммерческих, финансовых, юридических, транспортных).

Интересы продавца и покупателя далеко не совсем совпадают, и в случае ненадлежащего исполнения обязательств должником, кредитор несет убытки. И, зачастую, затраты времени и сил на его юридическое проследование, во-первых,

могут быть весьма обременительными и, во-вторых, оказаться в конечном счете напрасными, если у неисправного должника не будет достаточных денежных средств или иного имущества, на которое может быть обращено взыскание. Следовательно, необходимо взвесить риск несоблюдения условий договора и постараться изыскать средства снижения вероятных неблагоприятных последствий.

Учитывая правила толкования терминов, необходимо стремиться к тому, чтобы достигнутое соглашение наиболее четко отражалось в тексте контракта, воплощалось в формулировках одинаково понимаемых каждой стороной и не допускающих произвольной интерпретации.

И в заключении можно подчеркнуть, что важно не только знание правовых предписаний, но и умение правильно ими руководствоваться.

Список литературы

Нормативные акты

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 года. Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2004. - 000с.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть 1 от 21 октября 1994 года. Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2004.
3. Гражданский кодекс РФ. Часть 2 от 22 декабря 1995 года / Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2004.
4. Федеральный закон «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ.
5. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года // СЗ РФ, 2001, № 39-ФЗ.
6. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 года // СЗ РФ, 2002, № 112-ФЗ.

7. Федеральный закон «О защите прав и законных интересов инвестора на рынке ценных бумаг» от 5 марта 1999 года // СЗ РФ, 2003, № 46-ФЗ.
8. Закон РФ «О стандартизации» от 10 июня 1993 года // СЗ РФ, 2002, № 5154-1.
9. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 9 января 1996 года // СЗ РФ, 2002, № 2-ФЗ.
10. Закон РФ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» от 28 марта 1998 года // СЗ РФ, 2002, № 41-ФЗ.
11. Постановление Правительства РФ о правилах продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 года // СЗ РФ, 2004, № 55.
12. Постановление Правительства РФ о правилах комиссионной торговли непосредственными товарами от 6 июня 1998 года // СЗ РФ, 2004, № 569.
14. Постановление Пленума Верховного Суда о практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей от 29 сентября 2000 года // Сборник Постановлений Пленума Верховного Суда РСФСР и РФ по гражданским делам. М., 2004, № 58.

Научная литература:

15. Авдеев Ю.П. Сделки с недвижимостью. - М.: Информ, 2002. - 100 с.
16. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М., 2004. - С. 66.
17. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. М., 1999. - С. 108.
18. Гражданское право. Часть 2 (конспект лекций) / Под ред. Р.М. Беленкова, Н.В. Троицкой. М., 2003. - С. 155.
19. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части 2 (постатейный) / Под ред. О.Н. Садикова., 2005.- С. 203.
20. Корецкий А.Д. Договорное право России – основы теории и практика реализации. М.: ИКЦ «Март», Ростов-на-Дону, серия юридическое образование, 2004. - С.850.

21. Пиляева В.В. Гражданское право (юридические конструкции, понятия, схемы и таблицы): Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. - С.769.

22. Пиляева В.В. Гражданское право (в вопросах и ответах): Учебное пособие. - М.: ТК «Велби», 2003. - С.164.

23. Суханов Е.А. Гражданское право: Учебник. М., 2003. - С.287.

[1] Корецкий А.Д. Договорное право России – основы теории и практика реализации. М.: ИКЦ «Март», Ростов-на-Дону, серия юридическое образование, 2004.- С.4.

[2] Постановление Пленума Верховного Суда о практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей от 29 сентября 2000 года // Сборник Постановлений Пленума Верховного Суда РСФСР и РФ по гражданским делам. - М., 2004. - № 58.- С.4.

[3] Пиляева В.В. Гражданское право (в вопросах и ответах): Учебное пособие. - М.: ТК «Велби», 2003.- С.16.

[4] Постановление Правительства РФ о правилах продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 года // СЗ РФ, 2004. - № 55.- С.5.

[5] Гражданское право. Часть 2 (конспект лекций) / под ред. Р.М. Беленкова., Н.В. Троицкой М., 2003. -С.119.

[6] Суханов Е.А. Гражданское право: Учебник. - М., 2003. -С.32.

[7] Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. - М., 2004. - С. 81.

[8] Закон РФ «О защите прав потребителей» от 9 января 1996 года // СЗ РФ, 2002, № 2-ФЗ. -С. 2.

[9] Постановление Правительства РФ о правилах продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 года // СЗ РФ, 2004, № 55.

[10] Постановление Правительства РФ о правилах продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 года // СЗ РФ, 2004. - № 55. - С.2.

[11] Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. - М., 2004. -С. 34.

- [12] Федеральный закон «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13 декабря 1994 года // СЗ РФ, 1999. - № 60-ФЗ.-С.11.
- [13] Шеншеневич Г.Ф.: Учебник русского гражданского права. - М., 2004.-С. 11.
- [14] Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. - М., 1999. - С.48.
- [15] Авдеев Ю.П. Сделки с недвижимостью. - М.: Информ, 2002. -С. 16.
- [16] Корецкий А.Д. Договорное право России – основы теории и практика реализации. - М.: ИКЦ «Март», Ростов-на-Дону, серия юридическое образование, 2004. -С.21.
- [17] Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М., 2004. -С.34.
- [18] Пиляева В.В. Гражданское право (в вопросах и ответах): Учебное пособие. – М.: ТК «Велби», 2003. -С. 34.
- [19] Корецкий А.Д. Договорное право России – основы теории и практика реализации. - М.: ИКЦ «Март», Ростов-на-Дону, серия юридическое образование, 2004. -С.60.
- [20] Закон РФ «О защите прав потребителей» от 9 января 1996 года // СЗ РФ, 2002, № 2-ФЗ, п. 2 ст. 19.
- [21] Авдеев Ю.П. Сделки с недвижимостью. - М.: Информ, 2002. - С. 89.
- [22] Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. - М., 2004. -С. 34.
- [23] Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный) / Под ред. О.Н. Садикова. - С.48.