Кафедра предпринимательского права

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ: ПОНЯТИЕ, ПРЕДМЕТ   
И СОДЕРЖАНИЕ**

2004

О Г Л А В Л Е Н И Е:

*Введение………………………………………………………………………..…...*3-8

###### ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ И СУБЪЕКТЫ ДОГОВОРА

###### КУПЛИ-ПРОДАЖИ……………………………………………… …….8-22

1.1.Понятие и признаки договора купли-продажи……………….……..8-10

1.2.Правовое регулирование договоров купли-продажи в

зарубежных странах………………………………………………… …10-15

1.3.Субъекты договора купли-продажи…………………………….….15-22

###### ГЛАВА 2. СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ….…...23-55

2.1.Существенные условия договора купли-продажи…………..…….23-42

2.2.Предмет договора купли-продажи……………………………..…..42-44

2.3.Цена договора купли-продажи………………………………….….44-48

2.4.Сроки исполнения договора купли-продажи…………………..….48-55

ГЛАВА 3. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДОГОВОРА

КУПЛИ-ПРОДАЖИ………………………………………………....….56-72

3.1.Договор розничной купли-продажи……………….………………56-59

3.2.Договор поставки……………………………………………….…..59-63

3.3.Договор продажи недвижимости………………………………….64-68

3.4.Форма договора купли-продажи…………………………………..68-72

*Заключение………………………………………………………………… …..*73-76

*Список используемых источников………………………………… ………*77-80

*Приложение 1…………………………………………………………… .……*81-82

# **ВВЕДЕНИЕ**

Купля- продажа - один из важнейших институтов гражданского права. Известная нам история правового регулирования насчитывает почти четыре тысячи лет.

Происхождение купли-продажи коренится в мене. Было такое время, когда не было денег, когда не называли одно – товаром, а другое – ценой, когда каждый, в зависимости от надобностей момента и характера вещей, обменивал ненужное на то, что требуется. Ведь нередко бывает так, что предмета, который для одного является лишним, другому не хватает. Но так как не всегда находилось искомое, был выбран предмет, получивший постоянную оценку. Посредством передачи его в равном количестве устраняли трудности прямого обмена. Этому предмету (мерилу ценностей) была придана публичная форма. Он приобрел распространение и значение не столько по своей сущности, сколько по количеству, причем перестали называть товаром то, что дает та и другая сторона, а один из предметов назвали ценой.

Переход от менового хозяйства к товарному повлек изменения в понятии договора купли-продажи: появилось обязательство по оплате товара деньгами, вместо обмена на другой товар. Последующее развитие торговли повлекло за собой появление разрыва во времени между заключением и исполнением договора. Определения понятия договора купли-продажи и, соответственно, его содержание в различные периоды человеческой истории существенно отличались друг от друга[[1]](#footnote-1).

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.

Основным источником правового регулирования отношений, связанных с куплей-продажей, является ГК и прежде всего гл. 30 (ст. 454 - 566). В ГК сохранено традиционное определение договора купли-продажи, выражающее его неизменную суть: продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а последний обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную цену.

Сегодня купля-продажа – это самый 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 института купли-продажи в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу купля-продажа – наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена.

Поэтому не случайно положения, регулирующие отношения, связанные с куплей-продажей, открывают часть вторую Гражданского Кодекса Российской Федерации, посвященную отдельным видам гражданско-правовых обязательств. По-моему, договор купли-продажи занимает ключевое положение среди иных разновидностей договоров.

В сфере применения договоров купли-продажи возникает много дискуссионных проблем, которые представляют тем больший интерес, что позиции законодателя по этому вопросу не всегда безупречна.

Актуальность избранной темы объясняется прежде всего тем, что договор купли-продажи в последние несколько лет в нашей стране в связи с экономическим ростом, ростом количества и качества предпринимательства приобретает все большее значение. Об актуальности данной темы свидетельствует и то, что в настоящее время сфера применения договора купли-продажи значительно расширилась за счет того, что правила о купле-продаже должны субсидиарно применяться к купле-продаже имущественных прав, результатов интеллектуальной деятельности, фирменных наименований, товарных знаков обслуживания и иных средств индивидуализации гражданина или юридического лица.

Договор купли-продажи - самый распространенный вид договоров. Он представляет собой юридическую форму, предназначенную для обслуживания сферы товарного обращения как внутри страны, так и во внешнеторговом обороте.

Правовые нормы, регулирующие куплю-продажу во внешнеторговом обороте, унифицированы в ряде международно-правовых документов, важнейшими из которых являются Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров и Международные правила по толкованию торговых терминов "Инкотермс".

Целью указанных документов является выработка единых правил, применяемых к внешнеторговым договорам купли-продажи. Вместе с тем Конвенция не применяется к продаже: товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, с аукциона, в порядке исполнительного производства либо иным образом в силу закона, фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии.

Договор купли-продажи является основанием возникновения обязательственного (относительного) правоотношения между продавцом и покупателем; вместе с тем покупатель приобретает право собственности на купленное имущество, то есть вещное абсолютное право.

Договор купли-продажи является одной из юридических форм, о посредующих перемещение материальных ценностей от одного лица к другому.

Он является возмездным договором. Приобретая вещь в собственность, покупатель уплачивает продавцу обусловленную цену вещи, или, иными словами, продавец получает встречное имущественное предоставление[[2]](#footnote-2).

Двусторонний характер обмена товаров определяет конструкцию договора купли-продажи как двустороне-обязывающего - права и обязанности возникают у обеих сторон: продавец обязан передать покупателю определенную вещь, но вправе требовать за это уплаты установленной цены, тогда как покупатель, в свою очередь, обязан уплатить цену, но вправе требовать передачи ему продаваемой вещи.

Договор купли-продажи - консенсуальный, под консенсуальностью понимается возникновение прав и обязанностей сторон уже в момент достижения ими соглашения по всем существенным условиям договора. Однако в тех случаях, когда для отдельных видов договоров купли-продажи закон предусматривает обязательное их оформление в определенном порядке и признает действительным только договор, оформленный надлежащим образом, права и обязанности возникают лишь после надлежащего оформления договора.

Основополагающим актом, регулирующим куплю-продажу, является Гражданский кодекс РФ, глава 30 которого достаточно подробно (ст. 454-566) регулирует этот договор. Однако наряду с ГК РФ отношения купли-продажи регулируются также другими законами и подзаконными актами (указы Президента РФ, постановления правительства РФ и т.д.).

Сфера применения института купли-продажи в РФ существенно расширена новым Гражданским кодексом РФ. В частности, она включает отношения, связанные с поставкой товаров, контракцией сельскохозяйственной продукции, снабжением энергетическими и иными ресурсами как самостоятельные типы договоров. Однако учтена специфика этих отношений и сохранено их отдельное правовое регулирование. Вместе с тем в ГК РФ регулируются и принципиально новые разновидности договора купли-продажи, которые ранее действовавшим законодательством не были предусмотрены.

*Целью* данной работы является подробное изучение особенностей правового регулирования договора купли-продажи по действующему законодательству.

В *задачи* работы входит:

1. Определение понятия и признаков и предмета договора купли-продажи по российскому законодательству и законодательство некоторых зарубежных стран.
2. Анализ существенных условий договора купли-продажи.
3. Выявление специфики отдельных видов договоров купли-продажи.

Теоретической основой дипломной работы послужили труды отечественных специалистов, в частности таких, как С.Е.Андреев, В.В.Витрянский, Б.Завидов, О.Н.Садиков и других; законодательные и нормативные акты Российской Федерации, материалы судебной практики.

# **ГЛАВА ПЕРВАЯ. ПОНЯТИЕ И СУБЪЕКТЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

## 1.1. Понятие и признаки договора купли-продажи

Договор купли-продажи - основной вид гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте. Поэтому не случайно положения, регулирующие отношения, связанные с куплей-продажей открывают вторую часть Гражданского кодекса Российской Федерации, посвященную отдельным видам гражданско-правовых обязательств.

Насущная потребность в обновлении законодательства о купле-продаже очевидна. В условиях свободного рынка неприемлемы пришедшие из "планового" прошлого правила оборота товаров, содержащиеся в Гражданском Кодексе РСФСР 1964 года, Положениях о поставках продукции и товаров 1988 года, а также многочисленных положениях, инструкциях и типовых договорах, принятых в свое время Госснабом, Минторгом и другими ведомствами Союза СССР. Требуют урегулирования и отношения, которые в условиях жестко регламентированной экономики просто не имели права на существование (например, договорные цены, гарантийные сроки на товары, продажа предприятий).

Общие правила ГК РФ, посвященные купле-продаже, должны применяться также к купле-продаже имущественных прав, результатов интеллектуальной деятельности, фирменных наименований, товарных знаков, знаков обслуживания и иных средств индивидуализации гражданина или юридического лица, выполняемых ими работ или услуг, если иное не вытекает из содержания или характера соответствующих прав или существа объекта гражданских прав. К продаже ценных бумаг и валютных ценностей указанные общие положения о купле-продаже могут применяться, если законом не установлены специальные правила их продажи[[3]](#footnote-3).

При подготовке ГК РФ учитывалась наметившая в законодательстве тенденция расширения сферы действия института купли-продажи, который уже охватывал отношения, связанные и с поставкой товаров, и с контракцией сельскохозяйственной продукции, ибо снабжением энергетическими и иными ресурсами. Наиболее последовательно такой подход нашел отражение в Основах гражданского законодательства 1991 года.

Вместе с тем, исходя из традиций российского законодательства и правоприменительной практики, было целесообразно сохранить такие ранее полностью самостоятельные договорные формы, как договор поставки, договор контрактации, договор энергоснабжения и так далее. Тем более что на протяжении многих лет с их помощью успешно осуществлялось регулирование специфических отношений в имущественном обороте. И даже сейчас, когда планово-регулирующие механизмы отсутствуют, указанные отношения в известном смысле сохраняют особые, присущие только им черты[[4]](#footnote-4).

В ГК РФ сохранено традиционное определение договора купли-продажи (ст. 454), выражающее ее неизменную суть: продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а последний обязуется принять товар и уплатить за него неопределенную цену.

Гражданский кодекс исходит из того, что закон не может и не должен регламентировать каждый шаг продавцов и покупателей. Условия продажи, по общему правилу, могут быть определены ими самостоятельно. И здесь возможны многостраничные тексты договоров, являющиеся результатом тщательного согласования. Ясно, однако, что миллионы продаж совершаются в расчете на обычные для всех правила. Именно таковы предусмотрены в Кодексе на случай, если стороны не посчитают нужным установить для себя иные условия продажи.

Единственным условием, которое стороны должны во всех случаях обязательно определить сами при купле-продаже, является ее предмет. По Кодексу вопрос о том, что продается и покупается, считается согласованным сторонами, если из договора можно установить наименование и количество товаров (ст. 455). Остальные условия, включая цену и качество передаваемых товаров, в преимуществе являются определенными на основании критериев, установленных законом, и могут особо не оговариваться сторонами. Значительное число норм ГК РФ посвящено тому, как определяются ассортимент, качество товаров, требования к из таре, упаковке, условия о сроках доставки, цена и порядок расчетов, Отсутствие в конкретном договоре специальных указаний на эти условия не может служить основанием для признания его незаключенным.

Все это не исключает необходимости установления для отдельных видов купли-продажи требований об обязательном согласовании более широкого круга условий. Такие требования предъявляются в Кодексе, например, к договору энергоснабжения или договору продажи предприятий. Более того, именно наличие дополнительных существенных условий купли-продажи является одним из основных критериев выделения ее отдельных разновидностей (поставка, розничная купля-продажа, контрактация и т. п.).

## 1.2. Правовое регулирование договора купли-продажи в зарубежных странах

В мировой практике существуют различные подходы к регулированию купли-продажи. В США. Италии, Великобритании объем законодательного регулирования сравнительно велик. Но есть страны, например, Нидерланды, где регулирование купли-продажи весьма ограничено.

В США купля-продажа регулируется специальным кодифицированным нормативным актом - Единообразным Торговым Кодексом (ETK, Uniform Commercial Code – UCC). ЕТК является примерным проектом федерального значения, на базе которого создавались торговые кодексы штатов. К 1967 году ЕТК был принят всеми штатами (кроме Луизианы). ЕТК характеризовался многими юристами как одна из наиболее удачных классификаций ХХ века.

В ЕТК купле-продаже посвящен специальный раздел – Статья 2. Помимо ЕТК отношения купли-продажи регулируются рядом других законодательных актов (в том числе о защите прав потребителей) и судебными прецедентами.

Круг объектов, купля-продажа которых регулируется Статьей 2 ЕТК, достаточно широк, но все-таки ограничен. Статья 2 регламентирует лишь куплю-продажу так называемых «товаров» (goods). К ним в соответствии с параграфами 20-105 (1) ЕТК относятся движимые вещи, которые существуют или будут существовать физически, а также в отношении которых не возникло какого-либо спора о праве. К «товарам» в смысле Статьи 2 относятся также нерожденный молодняк животных, растущие зерновые и иные идентифицированные (identified) вещи, отделенные от недвижимости. Отсюда следует, что для кодифицированного регулирования купли-продажи американский законодатель избрал вещи, наиболее часто выступающие объектами купли-продажи, которые не являются такими специфичными объектами, как, например, недвижимость, электроэнергия или ценные бумаги.

Именно в силу этой специфики купля-продажа последних объектов регулируется иными нормами (в основном так называемого контрактного права), базирующегося, как правило, на судебных прецедентах.

Перед разработчиками ЕТК стояла задача освободить правовые аспекты коммерческой деятельности от излишних формальностей, свойственных классическому общему праву США, во многом заимствованному из Англии. Это коснулось и формы договора. Однако законодатель посчитал нужным сохранить минимальные требования к ней, дабы защитить добросовестного субъекта предпринимательской деятельности от возможного недобросовестного поведения контрагента.

Как и в праве континентальных стран, в американском праве продаж заключение договора предусматривает предложение заключить договор на определенных условиях (оферта) и ответ лица, к которому направлена оферта, о согласии принять предложение и заключить договор на предложенных условиях (акцепт). Направленная письменная оферта является безотзывной в течение срока, указанного в оферте, а при отсутствии такого указания – в течение разумного срока, в любом случае не превышающего трех месяцев. Хотя настоящее положение о безотзывной («твердой») оферте распространяется только на профессиональных предпринимателей, оно в значительной степени схоже с соответствующими положениями ст. 436 ГК РФ.

В американском праве продаж не требуется полного соответствия условий оферты и акцепта для действительности заключаемого договора. Четко сформулированное письменное согласие заключить договор, посланное в течение срока, указанного в оферте, хотя бы и частично изменяющее условия оферты, признается акцептом, если только в ответе на оферту не указано прямо, что договор будет считаться заключенным лишь при наличии прямо выраженного согласия оферента с предложенными акцептантом изменениями, или если в оферте прямо не указано, что акцептом будет считаться согласие со всеми предлагаемыми условиями. Для действительности акцепта и заключаемого договора необходимым является отсутствие возражения против такого акцепта со стороны оферента в течение разумного срока.

Содержание договора продажи составляют права и обязанности сторон – продавца и покупателя. Основные обязательства сторон в соответствии с параграфами 2-301 ЕТК заключаются в том, что в силу договора «продавец обязан доставить товар покупателю и передать покупателю титул на товар, а покупатель обязан принять товар и заплатить за него покупную цену». Стороны необязательно должны указывать в договоре точную цену продаваемого имущества. Неуказание покупной цены может быть продиктовано необходимостью учета конъюнктуры цен, если договор предполагается исполнять через какое-то время в будущем. Покупатель или продавец могут указать в договоре критерий, в соответствии с которым и будет определена цена предмета договора. Таким критерием может быть и третье лицо, которому стороны доверяют определить цену в определенный момент времени. В этих случаях цена установлена косвенно. Если же цена не определена в договоре ни прямо, ни косвенно, то есть условие о цене остается открытым, предполагается, что стороны согласились о «разумной цене».

В отличие от условия о цене условие о количестве продаваемых товаров является существенным, поскольку полное отсутствие в письменном договоре указаний об этом лишает договор судебной защиты (возможности принудительного исполнения).

Важным условием является и место, в которое продавец должен доставить товары, для того, чтобы его обязательство по доставке товара считалось выполненным, поскольку с ним связан переход прав на товары (титула) и риска гибели от продавца к покупателю.

В соответствии с параграфами 2-601 ЕТК при обнаружении существенного несоответствия товаров условиям договора покупатель вправе отклонить поставленные товары при условии соблюдения обязанности предоставить продавцу возможности исправить недостатки в поставленных товарах до истечения договорного срока поставки. Отклонение поставки возможно, только если недостатки товаров имеют существенный характер. Мелкие недостатки не являются основанием для отклонения.

В ЕТК срок, в течение которого применяются средства правовой защиты, составляет один год. Стороны могут в договоре уменьшить или увеличить этот срок, с тем, однако, условием, что он в любом случае не может быть более четырех лет.

Спецификой ответственности в американском праве является преимущественная роль возмещения убытков перед принуждением реально исполнить договор, привычным для отечественной арбитражной практики. Поэтому американский суд вынесет решение, принуждающее продавца к реальному исполнению договора, лишь в том случае, если предметом нарушенного продавцом договора являлись редкие товары или если покупатель лишен возможности приобрести их у третьего лица.

Многие из положений ЕТК соответствуют аналогичным нормам российского права. Тем не менее выбор иностранного права в качестве регулятора договора международной купли-продажи и тем более предпринимательской деятельности в юрисдикции того или иного штата США обязывают относиться к национальной правовой специфике с чрезвычайной осторожностью и осмотрительностью.

В Нидерландах рассматриваемый вид договоров регулируется Гражданским и Торговым кодексами. В частности в Книге 7 Гражданского кодекса рассматриваются отдельные виды контрактов: договоры купли-продажи, договоры о платежах в рассрочку, договоры о деятельности в пользу третьих лиц и другие. Причем работа законодателя над некоторыми положениями Книги 7 продолжается до сих пор, хотя новый Гражданский кодекс Нидерландов был принят в 1992 году. Он получил очень высокую оценку специалистов. Системный подход в Кодексе проявляется в абстрактном юридическом языке, обилии технических деталей, «слоеной» структуре. Содержание Гаагского Акта и Венского Акта о единообразных продажах 1964 года и 1980 года отражается в положениях о надлежащей продаже, в разделах о неисполнении и заключении контрактов (общее обязательственное право Книга 6).

В данном разделе представляется целесообразным сказать и о международных договорах купли-продажи. Таким договором признается договор, которому присущ иностранный элемент. Его стороны имеют обычно разную государственную принадлежность (либо их коммерческие предприятия находятся в разных государствах). Предметом обязательства, вытекающего из международной купли-продажи, являются операции по экспорту или импорту товаров. В качестве средства платежа применяется валюта, которая для сторон является иностранной.

В соответствии с Конституцией РФ (ч.4 ст.15) и ГК РФ (п.2 ст.7) положения международного договора РФ применяются к регулируемым ими отношениям, непосредственно, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта. Более того, если международным договором установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора.

Существенной особенностью регулирования договора купли-продажи является широкое применение к его условиям в качестве деловых обыкновений, а при определенных предпосылках – в качестве обычая делового оборота Международных правил по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС), которые периодически перерабатываются Международной торговой палатой.

## 1.3. Субъекты договора купли-продажи

Субъектами договора купли-продажи - продавцом и покупателем - могут быть любые участники гражданского оборота (физические и юридические лица, государство в целом, государственные и муниципальные образования).

К субъектам договора относятся общие требования гражданского законодательства о правоспособности и дееспособности. Из этого следует, что стороной в договоре может быть гражданин, достигший совершеннолетия, то есть 18 лет, и не признанный дееспособным в установленном законом порядке. Вместе с тем закон разрешает совершение договоров купли-продажи и лицам, обладающим частичной дееспособностью. Так, дети в возрасте 14 лет вправе самостоятельно совершать мелкие бытовые сделки и некоторые другие виды сделок, разрешенных законом (п. 2 ст. 28 ГК РФ), а несовершеннолетие в возрасте от 14 до 18 лет вправе также самостоятельно распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами и, следовательно, могут совершать более крупные сделки. Право совершать мелкие бытовые сделки имеют лица, ограниченные в дееспособности вследствие злоупотребления спиртными напитками и наркотическими веществами. Две последние категории граждан вправе совершать и иные сделки, но только при наличии согласия на это попечителя (а в отношении детей - родителей, усыновителей или попечителя).

Возможность заключения отдельных разновидностей договора купли-продажи физическими лицами зависит также от того, зарегистрировано ли данное физическое лицо в качестве индивидуального предпринимателя (например, в договоре поставки физическое лицо может участвовать только в том случае, если оно зарегистрировано как, индивидуальный предприниматель).

Юридические лица вправе, по общему правилу, совершать любые сделки купли-продажи, если это не запрещено их уставными документами (например, в уставных документах зафиксировано, что юридическое лицо не может покупать товары на бирже).

Юридические лица - собственники принадлежащего им имущества могут свободно заключать договоры купли-продажи, как в качестве продавца, так и покупателя. Что касается юридических лиц, владеющих своим имуществом на основе других вещных прав (хозяйственного ведения, оперативного управления), то их возможности продавать это имущество ограничены. Как следует из п. 2 ст. 295 ГК РФ, предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество без согласия собственника. Еще более ограничены права продавца для субъектов права оперативного управления - казенных предприятий и учреждений. Так, казенное предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества, однако казенное предприятие самостоятельно реализует производимую им продукцию, если иное не установлено законом или иными правовыми актами (п.1 ст. 297 ГК РФ).

Что касается учреждений, то они не вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ними имуществом и имуществом, приобретенным за счет средств, выделенных им по смете. Однако имуществом, приобретенным учреждением за счет собственной деятельности, учреждение может распоряжаться самостоятельно, в том числе и продавать его (ст. 298 ГК РФ).

В отношении государства в целом (Российской Федерации), государственных и муниципальных образований следует отметить, что их участие в договорах купли-продажи также ограничено. В частности, указанные субъекты гражданских прав не могут участвовать в таких разновидностях договора, как розничная купля-продажа, поставка, контрактация, энергоснабжение.

Особым образом регламентируется совершение сделок купли-продажи в отношении имущества, находящегося в общей собственности. Если речь идет об общей долевой собственности, то при продаже доли действует правило преимущественной покупки. Это правило состоит в том, что участники общей долевой собственности при продаже доли имеют преимущественное право ее покупки по цене, за которую она продается, и на прочих равных условиях.

## При совершении одним из супругов сделки купли-продажи имущества, являющегося общей совместной собственностью супругов, предполагается, что он действует с согласия другого супруга. Сделка по распоряжению имуществом одним из супругов может быть признана судом недействительной по мотивам отсутствия согласия другого супруга только по его требованию и только в случаях, если доказано, что другая сторона сделки знала или заведомо должна была знать о несогласии другого супруга на совершение сделки (п.3 ст. 253 ГК РФ).

Продавец обязан передать проданную вещь (товар) в собственность покупателю и вправе требовать от него принятия товара и уплаты цены. Покупатель обязан принять товар и уплатить цену и вправе требовать от продавца передачи приобретенного товара. Поскольку данный договор является двустороне-обязывающим, правам каждой из сторон соответствуют обязанности другой стороны.

В общем, виде обязанности продавца достаточно подробно изложены в параграфе 1 "Общие положения о купле-продаже" главы 30 ГК РФ.

Закрепленный перечень обязанностей продавца по договору купли-продажи не может считаться исчерпывающим, потому что будут издаваться и другие законодательные акты, регламентирующие взаимоотношения сторон такого договорного обязательства, как купля-продажа товара.

Соответственно почти всем обязанностям продавца корреспондируют права покупателя требовать от продавца выполнения своих обязанностей, в том числе с исполнением своих договорных обязательств наиболее разумным и добросовестным образом (п.3 ст. 10 ГК РФ). И напротив, всем правам продавца по общему правилу противостоят определенные обязанности покупателя. Это положение соответствует принципу юридического равенства сторон (п.1 ст. 1 ГК РФ) и является неотъемлемым свойством гражданского правоотношения.

В наиболее обобщенном виде обязанности продавца согласно ГК РФ сводятся к следующим моментам. Он должен:

- передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю) (ст. 454 ГК РФ);

- согласовать с покупателем условия по наименованию и количеству товара (п.3 ст. 455 ГК РФ);

- передать покупателю товар, предусмотренный договором купли-продажи (п.1 ст. 456 ГК РФ);

- одновременно с передачей вещи (товара) передавать покупателю ее принадлежности, а также относящиеся к ней документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренные Законом, иными правовыми актами или договором (п.2 ст. 456 ГК РФ);

- передать покупателю товар в срок определенный договором купли-продажи (п. 1 ст. 457 ГК РФ);

- передать товар покупателю или указанному им лицу в строго определенный момент, если иное не предусмотрено самим договором купли-продажи, то есть в надлежащем месте (п.1 ст. 458 ГК РФ);

- своевременно осведомить (уведомить) покупателя о готовности товара к передаче (п.1 ст. 458 ГК РФ);

- передать товар идентифицированным для целей договора путем маркировки или иным образом (п.1 ст.458 ГК РФ);

- передать покупателю товар свободным от любых прав третьих лиц, за исключением случая, когда покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц (п.1 ст. 460 ГК РФ);

- нести ответственность перед покупателем в случае изъятия у него товара третьими лицами по основаниям, возникшим до исполнения договора купли-продажи, с возмещением убытков, понесенных покупателем, если не докажет, что покупатель знал или должен был знать о наличии этих оснований (п.1 ст. 461 ГК РФ);

- нести ответственность перед покупателем, если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения договора купли-продажи, предъявит к покупателю иск об изъятии товара и (в этом случае) привлечь продавца к участию в деле (ч.1 ст. 462 ГК РФ);

- передать покупателю товар в ассортименте, согласованном сторонами (п.1 ст. 467 ГК РФ);

- передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи (п.1 ст. 469 ГК РФ);

- при отсутствии в договоре купли-продажи условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется (п.2 ст. 469 ГК РФ).

Представляется, что не имеет смысла перечислять все обязанности продавца, изложенные в общих положениях о договоре купли-продажи (п.1 гл. 30 ГК РФ). Достаточно будет перечислить статьи ГК РФ, в которых говорится о них:

- абз. 2 п. 2 ст. 469 ГК РФ "Качество товара";

- п.1 и 2 ст. 470 ГК РФ "Гарантия качества товара";

- п.2 ст. 472 ГК РФ "Срок годности товара";

- п. 2.3 ст. 474 ГК РФ "Проверка качества товара";

- ст. 476 ГК РФ "Недостатки товара, за которые отвечает продавец";

- ст. 478 ГК РФ "Комплектность товара";

- ст. 479 ГК РФ "Комплект товаров";

- ст. 481 ГК РФ "Тара и упаковка";

* п.1 ст. 483 ГК РФ "Извещение продавца о не надлежащем исполнении договора купли-продажи"[[5]](#footnote-5).

Составленный перечень обязанностей продавца по договору купли-продажи, не может считаться исчерпывающим, поскольку он постоянно будет корректироваться новыми законодательными актами, регламентирующими процесс взаимоотношения сторон такого договорного обязательства, как купля-продажа товаров.

Соответственно почти всем обязанностям продавца корреспондирует право покупателя требовать от продавца выполнения своих обязанностей, в том числе с исполнением своих договорных обязательств наиболее разумным и добросовестным образом (п.2 ст. 6 ГК РФ). И наоборот - всем правам продавца по общему правилу противостоят определенные обязанности покупателя. Это положение отвечает принципу юридического равенства сторон (п.1 ст. 1 ГК РФ) и является неотъемлемым свойством гражданского правоотношения[[6]](#footnote-6).

Вступление России в рыночные отношения породило много проблем. В сфере договорных обязательств наиболее острым вопросом является несвоевременность платежей по возмездным договорам, поэтому четкое регулирование обязанностей покупателя принять и оплатить товар - особо важное условие в договоре купли-продажи.

В самом упрощенном виде по договору купли-продажи первой обязанностью покупателя является его обязанность принять переданный ему товар, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора купли-продажи (п.1 ст. 484 ГК РФ). Это означает, что покупатель не только обязан принять товар в установленные договором сроки и указанном в нем порядке, но и должен совершить необходимые действия, позволяющие продавцу передать ему товар: сообщить адрес отгрузки, подготовить место складирования товаров, предоставить транспортные средства, если установлена такая обязанность, и т.п.

Другая обязанность покупателя, которая во многих договорах купли-продажи фигурирует как первая, - обязанность оплатить товары непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено законодательством или договором и не вытекает из существа обязательства (п.1 ст. 486 ГК РФ). Причем в случае, если покупатель не исполняет своей обязанности по оплате товаров, продавец получает право требовать от него не только оплаты, но и взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами, а также компенсации своих убытков (ст. 395 ГК РФ).

Если покупатель в нарушение договора купли-продажи отказывается принять и оплатить товар, продавец вправе по своему выбору потребовать оплаты товара либо отказаться от исполнения договора.

В практике нередки случаи, когда по договору купли-продажи продавец обязан передать покупателю не только товары, которые покупателем не оплачены, но и другие товары. В такой ситуации продавец вправе приостановить передачу этих товаров до полной оплаты всех ранее переданных товаров, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором (п.5 ст. 486 ГК РФ).

Данная норма права - новелла в договорных обязательствах по купле-продаже, она как бы привилегия продавца. Последний, не отказываясь от исполнения договора, вправе до наступления полной оплаты уже переданных покупателю товаров приостановить исполнение договора. Однако во всех случаях о приостановлении передачи товаров продавец должен известить покупателя.

## Основная обязанность покупателя - принятие товара включает ряд действий фактического и юридического характера. Так, если речь идет о товаре, ограниченном в обороте, покупатель должен получить необходимую лицензию на владение им.

# **ГЛАВА ВТОРАЯ. СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

## 2.1. Существенные условия договора купли продажи

Договор купли-продажи считается заключенным при соблюдении двух необходимых условий:

1) сторонами должно быть достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора;

2) достигнутое сторонами соглашение по своей форме должно соответствовать требованиям, предъявляемым к такого рода договорам (ст. 432 ГК РФ).

Названные условия, при которых договор считается заключенным, были обязательными и по ранее действовавшему законодательству (ст. 58 Основ гражданского законодательства СССР 1991 года, ст.160 ГК РСФСР 1964 года).

К числу существенных относятся следующие условия договора:

- о предмете договора (например, количество и наименование товаров, подлежащих передаче покупателю по договору купли-продажи);

- условия, в отношении которых имеются специальные указания в законах или иных правовых актах в том, что они являются существенными для договоров данного вида;

- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Всякий договор может быть признан заключенным лишь в случаях, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ).

По мнению В.Витрянского, в юридической литературе, включая некоторые комментарии к Гражданскому кодексу РФ и учебники по гражданскому праву, в последнее время формируется неверное представление о существенных условиях договора, которое со временем может вызвать важные практические последствия. В целом складывающийся неправильный взгляд на существенные условия договора сводится к следующей формуле: существенными условиями договора могут быть признаны только такие его условия, отсутствие которых в тексте договора влечет признание его незаключенным[[7]](#footnote-7).

К примеру, применительно к договору купли-продажи в современной литературе находим положение о том, что "к существенным условиям договора купли-продажи ст. 455 ГК РФ" относит только наименование и количество товара. Такие важные условия, как, например, качество товаров и цена, не признаны существенными, так как при их отсутствии применяются правила определения цены, установленные ст. 424 ГК РФ, а качества - ст. 469 ГК РФ[[8]](#footnote-8).

В другом издании говорится: "Цена договора купли-продажи является его существенным условием лишь в случаях прямо предусмотренных законом, например при продаже товара в рассрочку или продаже недвижимости, в том числе предприятия. В других видах договора купли-продажи условие о цене может и отсутствовать, что не подрывает действительности сделки. Здесь применяется п.3 ст. 424 ГК РФ: при отсутствии в договоре соответствующего условия товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары". Далее в сносках к этому положению следует категорическое утверждение: "Мнение В.Витрянского о том, что цена является, существенным условием всякого возмездного договора, противоречит буквальному толкованию п.3 ст. 424 ГК РФ[[9]](#footnote-9)". И все-таки, несмотря на различные мнения юристов и специалистов о перечне существенных условий договора, можно сделать вывод: в заключенном договоре нет и не может быть никаких случайных условий. В заключенном договоре для его сторон нет условий обычных или случайных, основных или второстепенных. Все условия должны исполняться надлежащим образом, нарушения любого из условий договора влечет применение ответственности. Таким образом, все условия заключенного договора являются существенными[[10]](#footnote-10).

Рассмотрим более подробно все условия, которые необходимо отразить при заключении договора купли-продажи.

Например, акционерное общество открытого типа "Тихвинагропромснаб" обратилось в Арбитражный суд города Санкт-Петербурга и Ленинградской области с иском к совместному предприятию в форме акционерного общества закрытого типа "Росметлес" о расторжении договора купли-продажи имущества от 10.08.95 № 2-э. Иск мотивирован тем, что ответчик, не перечислив истцу обусловленные договором платежи, существенно нарушил договорные обязательства.

Решением от 14.11.95 иск удовлетворен. При этом суд сослался на неуплату имущества в порядке, предусмотренном договором купли-продажи от 10.08.95, и на отсутствие в договоре сторон условия о взаимном зачете требований.

Постановлением Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 13.02.96 решение суда первой инстанции отменено. В иске отказано со ссылкой на то, что расчеты за имущество по договору купли-продажи от 10.08.95 произведены между сторонами путем зачета однородных денежных требований.

В протесте предлагается постановление кассационной инстанции от 13.02.96 отменить, решение от 14.11.95 оставить без изменения.

Из пунктов 3 и 8 договора купли-продажи от 10.08.95 № 2-э усматривается, что возникновение обязательств по этому договору было определено с момента получения от покупателя авансового платежа в сумме 100 млн. рублей за приобретаемое им имущество.

Как следует из материалов дела, покупатель не перечислил продавцу установленную договором сумму предоплаты, чем существенно нарушил условия указанного договора.

В соответствии с п. 2 ст. 450 части I ГК РФ договор может быть расторгнут по решению суда при существенном нарушении другой стороной.

При таких обстоятельствах иск о расторжении договора от 10.08.95 подлежал удовлетворению.

Вывод суда кассационной инстанции о погашении обязательства об оплате имущества по договору купли-продажи от 10.01.95 путем предъявления покупателем продавцу к зачету встречного однородного денежного требования о взыскании пени по договору поставки от 18.08.96 № 6-а нельзя признать обоснованным и соответствующим законодательству.

Согласно статье 410 части первой Гражданского кодекса РФ обязательство прекращается зачетом встречного однородного требования.

Предусмотренное договором купли-продажи от 10.08.95 условие о перечислении авансового платежа обеспечивало возникновение основных обязательств продавца по данному договору.

Поскольку авансовый платеж за имущество не был перечислен покупателем продавцу, обязательства последнего по указанному договору не возникли, следовательно, они не могли быть прекращены.

Кроме того, требование о перечислении авансового платежа как условие последующего исполнения обязательств по договору купли-продажи не может рассматриваться в качестве однородного с требованием о взыскании пени, обеспечивающим исполнение обязательств по другому договору о поставке продукции.

Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации постановил - постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 13.02.96 по делу № 7203/95 отменить. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 14.11.95 оставить без изменения[[11]](#footnote-11).

Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи, за исключением изъятых из гражданского оборота, о чем должно быть прямо указано в законе (ст. 129 ГК РФ). Земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах.

Согласно ст. 130 вещи делятся также на недвижимые и движимые.

К недвижным вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие госрегистрации воздушные и морские суда, судна внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые вещи не требуется (кроме случаев, указанных в законе).

Договор купли-продажи может быть заключен на товар, который имеется в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товар, который будет создан или приобретен в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара.

Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Продавец обязан передать покупателю товар, предусмотренный договором купли-продажи и одновременно с передачей вещей передать принадлежности, а также соответствующие документы, предусмотренные законом, иными правовыми актами или договором.

Так, между корпорацией "Росконтракт" и акционерным обществом "Государственная внешнеэкономическая компания Иркутской области" был заключен договор на поставку продовольственных товаров для завоза в районы Крайнего Севера, в том числе 175 т. масла животного крестьянского высшего сорта. Однако вместо масла животного крестьянского высшего сорта продавец поставил в адрес покупателя товар, не предусмотренный договором, а именно, промпереработочное масло.

Покупатель обратился в арбитражный суд с иском к корпорации "Росконтракт" по поводу поставки непредусмотренного договором товара.

В ходе судебного заседания выяснилось, что после получения покупателем промпереработанного масла он заключил договор с Иркутской маслосырбазой не хранение этого масла с правом его последующей переработки, а затем согласился с произведенным поставщиком перерасчетом стоимости этого масла. Таким образом, он принял не соответствующий условиям договора товар и распорядился им.

Поставщик возместил покупателю разницу в стоимости масла животного крестьянского высшего сорта в количестве 48040 кг и такого же количества, фактически полученного покупателем масла животного промпереработонного. Причем в счете-фактуре цену промпереработонного масла поставщик указал в размере 6860 руб. за килограмм, в то время как покупатель сдал его на переработку Иркутской маслосырбазе по цене 9000 руб. за килограмм, фактически не понеся убытков.

Исковые требования покупателя о взыскании с поставщика неустойки за недопоставку масла животного крестьянского высшего сорта судом отклонены[[12]](#footnote-12).

Договором купли-продажи, может быть предусмотрено, что передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам, артикулам и иным признакам (ассортимент). Продавец по такому договору обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами (ст. 467).

Передача продавцом предусмотренных договором товаров с нарушением условия об ассортименте дает покупателю право отказаться от их принятия и оплаты, а если они уже оплачены, потребовать возврата уплаченной денежной суммы и возмещения убытков. Если же продавец передаст покупателю наряду с товаром, ассортимент которых соответствует договору, товары с нарушением условий договора об ассортименте, покупатель будет вправе по своему выбору:

- принять товары в ассортименте, предусмотренном договором, и отказаться от остальных товаров;

- отказаться от всех полученных товаров;

- потребовать заменить товары, не соответствующие условиям договора об ассортименте, товарами в ассортименте, предусмотренном договором;

- принять все переданные товары (ст. 468 ГК РФ).

На практике часто возникают ситуации, когда из существа обязательства с очевидностью вытекает, что партия заказанных товаров должна быть передана покупателю в определенном ассортименте, однако соответствующее условие в договоре отсутствует. В этом случае продавец может передать покупателю товары в ассортименте, исходя из известных ему на момент заключения договора потребностей покупателя, либо вовсе отказаться от исполнения обязательства.

Товары, не соответствующие условиям договора об ассортименте, считаются принятыми, если покупатель в разумный срок после их получения не сообщит продавцу о своем отказе от товара.

Практически все содержащиеся в Кодексе правила, регулирующие взаимоотношения продавца и покупателя в ситуации, когда не соблюдаются условия договора об ассортименте товара, носят диспозитивный характер. Дело в том, что условие об ассортименте - это чисто договорное условие, которое должно определятся соглашением сторон. Трудно представить договор (в нормальном имущественном обороте), где отсутствует условие об ассортименте покупаемых товаров, что вынудило бы обе стороны руководствоваться диспозитивными правилами Гражданского Кодекса РФ. Но, к сожалению, это случается[[13]](#footnote-13).

Следуя, мировой и отечественной практике, Кодекс предусматривает жесткие гарантии качества и не подлежащую ограничению ответственность продавца за нарушение требований к товарам. Безусловным является право покупателя на взыскание убытков, вызванных приобретением некачественного товара. Наряду с этим любой покупатель может по своему выбору требовать:

- уменьшения покупной цены;

- безвозмездного устранения недостатков товара;

- возмещения своих расходов по устранению таких недостатков (ст. 475 ГК РФ).

Требования, предъявляемые к качеству товара, должны быть предусмотрены договором купли-продажи. Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору.

Определенные проблемы с исполнением договора могут возникнуть в тех случаях, когда он не содержит условия о качестве. Решению этих проблем и исключению возможности передачи покупателю недоброкачественного товара могут способствовать следующие положения Гражданского Кодекса РФ.

При отсутствии в договоре условия о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

Если продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями.

При продаже товара по образцу или описанию продавец обязан передать покупателю товар, который соответствует образцу или описанию.

Если в соответствии с установленным законом порядком предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар, соответствующий этим обязательным требованиям.

Отмеченные положения корреспондируют правилам соответствия товара, предусмотренным Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров (ст.35).

Важное значение имеют нормы о гарантии качества товара. Необходимо различать законную гарантию качества товара и договорную.

Законная гарантия будет применяться в случае, если таковая не предусмотрена договором. Сущность законной гарантии в ГК РФ выражена следующим образом: товары должны соответствовать требованиям, предъявляемым к их качеству, в момент передачи покупателю, если иной момент определения соответствия товаров этим требованиям не предусмотрен договором, и в пределах разумного срока должны быть пригодными для целей, для которых товары такого рода обычно используются.

В случае, когда представление продавцом гарантии качества товаров предусмотрено договором (договорная гарантия), продавец обязан передать покупателю товары, которые должны соответствовать требованиям, предъявляемым к их качеству, в течение определенного периода времени, установленного договором (гарантийного срока).

От гарантии качества товара следует отличать срок годности товара, то есть определенный законом, иными правовыми актами, государственными стандартами или иными обязательными правилами период времени, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению. Очевидно, что в договоре не может быть установлен гарантийный срок, превышающий срок годности товаров. Кроме того, продавец обязан передать покупателю товары с таким расчетом, чтобы они могли быть использованы по назначению до истечения срока годности.

Ответственность продавца за ненадлежащее качество товаров во многом будет зависеть от того, имеется ли договорная гарантия качества товара. По общему правилу (то есть при наличии законной гарантии) продавец отвечает за недостатки товаров, если покупатель докажет, что недостатки возникли до момента перехода риска случайной гибели или случайной порчи на покупателя или по причинам, возникшим до этого момента. В отношении товаров, на которые продавцом представлена гарантия качества, он отвечает за недостатки товаров, если не докажет, что они возникли после передачи покупателю вследствие нарушения покупателем правил пользования товарами или их хранения, а также действия третьих лиц или непреодолимой силы (ст.476 ГК РФ).

Какими могут быть последствия нарушения продавцом условия договора о качестве товара?

Покупатель по своему выбору вправе потребовать от продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;

- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;

- возмещения своих расходов на устранение недостатков товаров.

Еще более жесткие последствия предусмотрены в отношении продавца, допустившего существенное нарушение требований к качеству товара (например, передачу покупателю некачественных товаров с неустранимыми недостатками).

В этом случае покупатель наделен правом по своему выбору, отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы или потребовать замены товаров ненадлежащего качества на товары, соответствующие условиям договора (ст. 475 ГК РФ).

Однако чтобы иметь возможность реализовать свои права, покупатель должен помнить об установленных Кодексом правилах, касающихся порядка проверки качества товаров и сроков обнаружения недостатков в товарах. Лучше всего регулировать эти правила в договоре. Но при отсутствии следует иметь в виду, что недостатки в товарах должны быть обнаружены в срок, не превышающий двух лет с момента передачи исполнителю. Проверка качества товара должна осуществляться с соблюдением требований закона, иных правовых актов или государственных стандартов[[14]](#footnote-14).

Срок для выявления недостатков товара, подлежащего перевозке или отправке по почте, исчисляется со дня доставки товара в место его назначения. Если на товар установлен гарантийный срок, покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, при обнаружении недостатков в течение гарантийного срока. Аналогичные требования покупатель вправе предъявить продавцу при обнаружении недостатков в комплектующих деталях и изделиях. Если гарантийный срок на комплектующее изделие меньше чем на основное, то в пределах гарантийного срока основного изделия, а если больше - то в течение гарантийного срока комплектующего изделия.

В отношении товара, на который установлен срок годности, покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, если они обнаружены в течение срока годности товара. В случае, когда предусмотренный договором гарантийный срок составляет менее двух лет и недостатки товара обнаружены покупателем по истечении гарантийного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю, продавец несет ответственность, если покупатель докажет, что недостатки товара возникли до передачи товара покупателю или по причинам, возникшим до этого момента (ст. 477 ГК РФ).

Продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора купли-продажи о комплектности. В случае, когда договором не определена комплектность товара, продавец обязан передать покупателю товар, комплектность которого определена обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Если договором купли-продажи предусмотрена обязанность продавца передать покупателю определенный набор товаров в комплекте (комплект товаров), обязательство считается выполненным с момента передачи всех товаров, включенных в комплект[[15]](#footnote-15).

В случае передачи некомплектных товаров (ст. 480 ГК РФ) покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;

- доукомплектования товара в разумный срок.

При невыполнении одного из этих требований, в частности о доукомплектовании товара, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать уплаты (возврата) денежной суммы за товар.

Покупатель обязан известить продавца о нарушении условий договора купли-продажи, об ассортименте, о качестве, комплектности, таре или об упаковке в срок, предусмотренный законом, иными актами или договором. Если такой срок не установлен, в разумный срок. Если покупатель не уведомит продавца и продавец докажет, что невыполнение этого правила покупателем повлекло невозможность удовлетворить его требования или влечет для продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора.

Переданный продавцом покупателю товар должен быть последним примнят, за исключением случаев, когда продавец обязан заменить товар, а покупатель вправе отказаться от его оплаты. В тех случаях, когда товар не принимается покупателем, вступает в силу ч. 3 ст. 484 ГК РФ, которая предусматривает право продавца требовать от покупателя принятия товара или он вправе отказаться от исполнения договора.

Законом РФ “О защите прав потребителей”[[16]](#footnote-16) закреплено право изготовителя, устанавливать срок службы на товар, предназначенный для длительного использования. Под таким сроком понимается период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечивать потребителю возможность использования товара по назначению и нести ответственность за его существенные недостатки, возникшие по вине изготовителя.

Срок службы товара устанавливается изготовителем самостоятельно (включая те случаи, когда его определение является обязанностью изготовителя), тогда как срок годности устанавливается нормативными актами и по его истечении товар считается непригодным для использования по назначению и не может быть реализован.

Кроме того, срок службы устанавливается на не потребляемые товары длительного пользования, тогда как срок годности - на потребляемые, скоропортящиеся товары (парфюмерию, продукты питания).

В 1994 г. ГК РФ впервые введено правило, согласно которому продавец обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, независимо от того, оговорено ли соответствующее положение в договоре. Исключение составляют лишь товары, которые по своему характеру не требуют затаривания и (или) упаковки (п.1 ст. 481 ГК РФ).

Под тарой понимаются изделия для размещения товара. Упаковка, будучи более широким понятием (включающим в себя и тару) рассматривается как средство или совокупность средств, обеспечивающих защиту товара и окружающей среды от повреждения и потерь и облегчающих процесс обращения товаров.

Стороны могут в самом договоре указать, какая именно тара и упаковка должна применяться при исполнении договора, либо стандарты, которым должны отвечать тара или упаковка соответствующего товара. Если это сделано не было, то в соответствии с п. 2 ст. 481 ГК РФ товар должен быть затарен или упакован обычным для такого товара способом, а при отсутствии такового - способом, обеспечивающим сохранность товаров, такого рода при обычных условиях хранения и транспортировки.

Повышенные требования предъявляются к продавцу, осуществляющему предпринимательскую деятельность. Если в установленном законом порядке предусмотрены обязательные требования к таре и упаковке, то он обязан передать покупателю товар в таре и упаковке, соответствующих этим обязательным требованиям (п.3 ст. 481 ГК РФ).

Тара и упаковка товара предусматриваются в договоре купли-продажи и должны ему соответствовать. А если тара и упаковка товара договором не предусмотрены, то товар должен быть упакован для обеспечения транспортировки и хранения товара. В тех случаях, когда тара и упаковка товара не соответствуют договору покупатель вправе предъявить продавцу требование о ненадлежащем качестве товара (ст.ст. 475 и 482 ГК РФ).

Условия поставки товаров включают в себя содержание, объем и характер транспортных операций по договорам купли-продажи, именуемые еще и как “базис поставки”. Базисными эти условия называются потому, что они определяют основу (“базис”) цены контракта. Базис поставки устанавливает как бы “распределение” расходов по:

- доставке товара к покупателю;

- страхованию товара;

- рекламе товара;

- продаже товаров, именуемых как резерв "на уторговывание".

Переход права собственности от одного участника гражданского оборота к другому определяется по общим нормам раздела II Гражданского кодекса РФ “Право собственности и другие вещные права”. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения имуществом. По общему правилу собственник несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, если иное не предусмотрено законом или договором. Риск случайной гибели или случайного повреждения имущества также лежит на собственнике, если иное не предусмотрено законом или договором (ст.211 ГК РФ).

Нетрудно заметить, что законодатель использует диспозитивную формулировку: “если иное не предусмотрено законом или договором”, оставляя право непосредственно самим участникам контракта путем добровольного волеизъявления установить в договоре: бремя расходов по содержанию собственности, момент перехода права собственности на имущество, а в связи с этим и правило о том, кто из сторон несет риск случайной гибели товара.

Поэтому момент перехода права собственности на товар имеет важное значение, ибо от этого зависит распределение риска случайной гибели или случайного повреждения имущества. Значение этого положения нельзя недооценивать. Как известно, с указанного момента - перехода права собственности на товар - все расходы и убытки, связанные с уничтожением или порчей товара по причинам, не зависящим ни от продавца, ни от покупателя, ложатся только на покупателя.

Что же следует указать в договоре, чтобы свести к минимуму "риск" покупателя? Думается, что во всех случаях следует руководствоваться статьей 458 ГК РФ. В соответствии с ней покупатель становится собственником в момент получения имущества, вручения ему товарораспределительных документов, а равно сдачи имущества транспортной организации для отправки покупателю или на почту для пересылки, если по договору продавец не обязан доставлять покупателю приобретенное имущество.

Поскольку, как общее правило договор - свободное волеизъявление сторон, поэтому ясно, что “обязать” или “принудить” другую сторону подписать договор в своей редакции - дело недопустимое. Стороны должны сами добровольно решить все “нюансы” сделки. В противном случае она может быть признана недействительной (ст. 174 и 179 ГК РФ) или ничтожной (ст. 168 ГК РФ).

Так, если покупатель вывозит товар со склада (завода) продавца, все обязанности по транспортировке и риску случайной гибели ложатся на покупателя. Этот вариант наиболее удобен для продавца и невыгоден для покупателя.

Необходимо помнить, что условия поставки включают в себя: упаковку, маркировку, погрузку на транспортное средство, доставку до основного перевозчика, страхование основной перевозки, погрузку на основной транспорт, выгрузку на склад получателя и т.д. Все эти условия следует отразить в тексте договора.

По условиям договора продавец может поставить товар только до первого перевозчика, оплатить при этом погрузку на транспортное средство и доставку до основного перевозчика. Поэтому далее все риски и расходы несет покупатель. Когда в договоре указывается поставка до основного перевозчика, необходимо точно указать место передачи товара и транспортное средство основной перевозки. При этом продавец должен заключить договор с перевозчиком и уведомить покупателя о сроках поставки им груза в конкретное место. Если в договоре не указан определенный пункт отправления, продавец может выбрать удобное для него место передачи груза перевозчику. Под словом “перевозчик” может пониматься посредническая экспедиторская компания, принимающая на себя обязательства по доставке товара к месту назначения[[17]](#footnote-17).

Наиболее выгодными для покупателя являются условия поставки товаров на его склад, при которых все расходы по транспортировке и страхованию, а также риск случайной гибели и порчи товара берет на себя продавец.

Помимо всего, базис поставки не только определяет момент перехода права собственности от продавца к покупателю, но и устанавливает их основные обязанности.

Риск случайной гибели товара (ст. 459 ГК РФ) или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свои обязанности по передаче товара покупателю. Риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время нахождения его в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота.

Условие о том, что риск случайной порчи товара переходит на покупателя может быть признано судом недействительным, если в момент заключения договора продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и не сообщил об этом покупателю.

Продавец обязан передать покупателю товар свободным от любых прав третьих лиц, за исключением случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц. Неисполнение продавцом этой обязанности дает покупателю право требовать уменьшения цены товара либо расторжения договора купли-продажи, если будет доказано, что покупатель знал или должен был знать о правах третьих лиц на этот товар. Правила п. 1 ст. 460 ГК РФ применяются и в том случае, когда в отношении товара к моменту передачи покупателю имелись притязания третьих лиц, о которых продавец было известно, если эти притязания впоследствии признаны в установленном порядке правомерными.

При изъятии товара у покупателя третьими лицами по основаниям, возникшим до исполнения договора купли-продажи, продавец обязан возместить покупателю понесенные им убытки, если не докажет, что покупатель должен был знать о наличии этих оснований. Соглашение сторон об освобождении продавца от ответственности в случае истребования приобретенного товара у покупателя третьими лицами или о ее ограничении недействительно. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения договора купли-продажи, предъявит к покупателю иск об изъятии товара, покупатель обязан привлечь продавца к участию в деле, а продавец обязан вступить в это дело на стороне покупателя. Продавец, привлеченный покупателем к участию в деле, но не принявший в нем участия, лишается права доказывать неправильность ведения дела покупателем.

Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, покупатель в праве отказаться от исполнения договора купли-продажи. При отказе продавца передать индивидуально определенную вещь покупатель вправе предъявить продавцу требования, предусмотренные ст. 398 ГК РФ, то есть потребовать отобрания вещи или возмещения убытков[[18]](#footnote-18).

Относящиеся к договору принадлежности и документы должны быть переданы продавцом покупателю одновременно с вещью или в срок, предусмотренный договором, в случае если принадлежности или документы не передаются продавцом покупателю в срок, установленный законом или договором, покупатель вправе отказаться от товара, если иное не предусмотрено договором.

Количество товара, подлежащего передаче по договору определяются в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Условие о количестве товара может быть согласовано путем установления порядка его определения. Если по договору невозможно определить количество подлежащего передаче товара, договор считается не заключенным (ст. 465 ГК РФ).

Так, к примеру, акционерное общество открытого типа "Маргариновый завод" обратилось в арбитражный суд города Москвы с иском к государственному предприятию "Госконцерт" о взыскании 24 290 677 рублей задолженности за поставленную продукцию , 130 002 926 рублей пеней за просрочку ее оплаты и 18 997 739 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами.

Решением от 24.10.96 исковые требования удовлетворены частично с учетом уменьшения пеней до суммы основного долга.

Постановлением апелляционной инстанции от 30.12.96 решение оставлено в силе.

В протесте предлагается названные судебные акты отменить и направить дело на новое рассмотрение.

Президиум считает, что протест подлежит удовлетворению частично по следующим основаниям.

Согласно заключенному между сторонами договору от 08.12.95 № 13 маргариновый завод обязался предоставить жировую продукцию в количестве и ассортименте, согласованном сторонами, а Госконцерт принять ее самовывозом и оплатить.

Во исполнение условий договора Госконцерт 14.12.95 заключил договор на экспедиционные услуги с акционерным обществом закрытого типа "Рассар" работнику, которого (товароведу Акопяну Р.Х.) была выдана доверенность от 14.12. 95 № 321 со сроком действия до 24.12.95 на получение товара определенного наименования и в определенном количестве.

Маргариновый завод отпустил доверенному лицу продукцию 14.12.95 по товарно-транспортным накладным №№31754, 31755 и 20.12.95 по товарно-транспортным накладным №№ 40785, 81914 на общую сумму 31 109 538 рублей. Оплату за нее поставщик получил не в полном объеме. Недоплата составила 24 290 677 рублей.

В обосновании отказа от оплаты продукции по накладным №№40785, 81914 Госконцерт сослался на то, что продукция по этим накладным им не заказывалась и не получена, а также на то, что после получения товара по накладным от 14.12.95 доверенность от 14.12.95 № 321 выданная Акопяну Р.Х. считается погашенной, поэтому поставщик 20.12.95 не вправе был делать приписки в ту же накладную и отпускать по ней товар.

Суд, частично удовлетворив исковые требования, исходил из доказанности факта получения ответчиком спорного товара, а также из отсутствия доказательств того, что истец и товаровед были извещены ответчиком о досрочной отмене доверенности. Поэтому суд решил, что истец 20.12.95 правомерно отпустил товароведу Акопяну Р.Х. спорную продукцию[[19]](#footnote-19).

## 2.2.Предмет договора купли продажи

Единственное существенное условие договора купли-продажи - это предмет договора. Договор может быть заключен на куплю-продажу товаров имеющихся в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товаров, подлежащих изготовлению в будущем либо уже существующих, но не принадлежащих продавцу в момент его заключения. Предмет купли-продажи должен считаться установленным, если содержание договора позволяет определить наименование и количество товара.

Главная обязанность продавца заключается в передаче покупателю товаров, являющихся предметом купли-продажи, в срок, установленный договором, а если такой срок не установлен, в соответствии с правилами об исполнении бессрочного обязательства (ст. 314 ГК РФ). Если иное не предусмотрено договором, продавец обязан передать покупателю вместе с товаром принадлежности продаваемой вещи, а также относящиеся к ней документы (технический паспорт, сертификат качества и т.п.), предусмотренные законодательством и договором, одновременно с передачей вещи (ст. 456 ГК РФ).

Договор купли-продажи может быть заключен с условием о его исполнении к строго определенному сроку. Это возможно, когда из его содержания ясно вытекает, что при нарушении срока исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Продавец не вправе производить исполнение по такому договору до наступления или после истечения срока без согласия покупателя и в том случае, если покупатель не воспользовался правом на отказ от исполнения договора (ст. 457 ГК РФ). Примером договора с условием его исполнения к строго определенному сроку (даже при отсутствии ссылки на то в тексте договора) может служить договор купли-продажи партии новогодних елок. Передача продавцом такого товара покупателю за пределами новогодних праздников лишается всякого смысла.

Предметом договора купли-продажи являются, в первую очередь, вещи (товары), т. е. предметы материального мира (как созданные человеком, так и природой), удовлетворяющие определенные человеческие потребности.

Для того чтобы вещь признавалась товаром и могла быть предметом договора купли-продажи, необходимо наделение ее качеством оборотоспособности. Другими словами, необходимо, чтобы вещь могла свободно переходить от одного лица к другому. Таким образом, вещи, ограниченные в обороте, могут стать предметом договора купли-продажи только при наличии у продавца специального разрешения на их покупку (яды, наркотические вещества), а вещи, изъятые из оборота, вообще не могут продаваться и покупаться.

Предметом договора купли-продажи, хотя и с определенными ограничениями, могут быть такие специфические разновидности вещей, как ценные бумаги и валютные ценности. Ограничения заключаются в том, что положения, предусмотренные ГК РФ, применяются к ним постольку, поскольку другими законами не установлены специальные правила их купли-продажи.

К числу таких законов относятся Федеральные законы от 22 апреля 1996 года "О рынке ценных бумаг[[20]](#footnote-20)", от 26 декабря 1995 года "Об акционерных обществах[[21]](#footnote-21)”, закон РФ от 9 октября 1992 года "О валютном регулировании и валютном контроле[[22]](#footnote-22)" и некоторые другие.

Впервые ГК РФ установил, что предметом договора купли-продажи могут быть и имущественные права. Речь, в частности, идет, прежде всего, о купле-продаже имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности (прав на использование произведений литературы, науки, искусства, изобретений, промышленных образцов и т. д, а также о совершаемых на биржах сделках купли-продажи прав на определенное имущество.

2.3. Цена договора купли-продажи

Покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором. Если цена договором не предусмотрена и не может быть определена, то следует руководствоваться ч. 3 ст. 424 ГК РФ, предусматривающей в этих случаях оплату товара по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за оплаченный товар. Когда цена установлена по весу товара, она определяется по весу нетто, если иное не предусмотрено договором.

Если договором купли-продажи предусмотрено, что цена товара подлежит изменению в зависимости от показателей, обуславливающих цену товара (себестоимость, затраты и т.п.), но не определен способ пересмотра цены, цена определяется исходя из соотношения этих показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара. При просрочке продавцом исполнения обязанности передать товар цена определяется исходя из соотношения этих показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара, предусмотренный договором. А если он договором не предусмотрен, на момент определенный в соответствии со ст. 314 ГК РФ, которая предусматривает разумный срок исполнения обязательства.

Эти правила применяются, если иное не установлено ГК РФ, иными законами или договором и не вытекают из существующего обязательства.

Оплата товара должна производиться до или после передачи товара, а также в рассрочку, в кредит, если это будет предусмотрено. Договором может быть предусмотрена обязанность продавца и (или) покупателя застраховать товар. Если обязанная сторона не страхует товар, то согласно ст. 490 ГК РФ другая сторона вправе застраховать товар и потребовать от обязанной стороны возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.

В случаях, когда договором купли-продажи предусмотрено, что право собственности на переданный покупателю товар сохраняется за продавцом до оплаты товара или наступления иных обстоятельств, покупатель невправе до перехода к нему права собственности отчуждать товар или распоряжаться им иным образом, если иное не предусмотрено законом или договором, либо не вытекает из назначения и свойства товара. Если в предусмотренный договором срок, товар не будет оплачен или не наступят иные обстоятельства, при которых право собственности переходит к покупателю, продавец вправе потребовать от покупателя возврата товара, если иное не предусмотрено договором. Это важное условие перехода права собственности, регулируется ст. 491 ГК РФ, но оно не увязано со ст. 459 ГК РФ - риском случайной гибели или порчи товара. Если ст. 138 ранее действовавшего Гражданского кодекса РСФСР риск случайной гибели или случайной порчи отчуждаемых вещей переходил на приобретателя одновременно с возникновением у него права собственности, если иное не устанавливалось договором, то теперь риск случайной гибели или случайной порчи товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свои обязательства по передаче товара покупателю, который в этом случае, не является собственником товара (ст. 491 ГК РФ), будет нести риск случайной гибели или порчи товара[[23]](#footnote-23).

Покупатель обязан выплатить всю сумму, предусмотренную договором, непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства. Если в договоре купли-продажи не предусмотрена рассрочка оплаты товара, то покупатель обязан уплатить всю сумму полностью.

В договоре купли-продажи может быть предусмотрена обязанность покупателя оплатить товар полностью или частично до передачи продавцом товара (предварительная оплата). Договором может быть предусмотрена обязанность продавца уплачивать проценты на сумму предварительной оплаты со дня получения этой суммы от покупателя[[24]](#footnote-24).

Действующее законодательство запрещает производить расчеты при исполнении договора в иностранной валюте, однако в конкретном договоре цена, может быть указана в иностранной валюте. При осуществлении непосредственных расчетов цена должна пересчитываться в рубли по соответствующему курсу.

Вместе с тем в "условиях" кризиса платежей широкое распространение получена предварительная оплата товара.

Вместо полной предварительной оплаты покупаемого товара возможна его частичная оплата (выплата аванса).

При наличии долговременных связей между продавцом и покупателем и достаточно высокой степени доверия между ними практикуется оплата проданного товара в кредит - покупателю представляется отсрочка платежа после передачи ему товара. Момент платежа в этом случае определяется в договоре, а если этот срок не определен, то должен быть произведен в разумный срок (ст. 314 ГК РФ).

Гражданский кодекс РФ прямо предусматривает три формы оплаты товаров:

- предварительную (ст. 487 ГК РФ);

- в кредит (ст. 488 ГК РФ);

- в рассрочку (ст. 489 ГК РФ).

При предварительной оплате товаров по договору, если покупатель не исполняет своей обязанности по перечислению денежных средств, продавец получает право отказаться от передачи товаров либо приостановить исполнение всех своих договорных обязательств.

В том, случае, когда продавец не исполняет обязательства по передаче предварительно оплаченных товаров покупателю, последний вправе потребовать от продавца не только передачи оплаченных товаров или возврата суммы предварительной оплаты, но и соответствующей уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами. Помимо всего, в договоре может быть предусмотрена обязанность продавца уплачивать проценты на сумму предварительной оплаты со дня ее получения от покупателя (п.4 ст. 487 ГК РФ).

В договоре купли-продажи может быть предусмотрено условие о продаже товара в кредит. В этом случае покупатель должен произвести оплату в срок, предусмотренный договором. Если же срок продажи в кредит все же не предусмотрен договором, то покупатель должен произвести оплату в разумный срок после передачи ему товара продавцом (ст. 314 ГК РФ).

Продажа товара в кредит фактически представляет собой коммерческий кредит (ст. 823 ГК РФ), на который распространяются правила о займе. В силу п. 1 ст. 810 ГК РФ при отсутствии в договоре срока возврата займа он считается равным 30 дням со дня предъявления соответствующего требования. Поэтому представляется, что разумный срок оплаты товара, проданного в кредит, не может быть менее 30 дней.

2.4. Сроки исполнения договора купли-продажи

Момент исполнения продавцом своей обязанности передать товар покупателю определяется одним из трех вариантов:

1) при наличии в договоре условия об обязанности продавца по доставке товара - моментом вручения товара покупателю;

2) если в соответствии с договором товар должен быть передан покупателю в месте нахождения товара - моментом предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствующем месте;

3) во всех остальных случаях - моментом сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю (ст. 458 ГК РФ).

Таким образом, датой исполнения обязательства должна признаваться дата соответствующего документа, подтверждающего принятие товара перевозчиком или организацией связи для доставки покупателю, либо дата приемосдаточного документа. Дата исполнения продавцом своей обязанности по передаче товара имеет чрезвычайно важное значение, поскольку именно этой датой, как правило, определяется момент перехода от продавца к покупателю риска случайной гибели или случайной порчи товара[[25]](#footnote-25).

В случае неисполнения продавцом своей обязанности по договору передать покупателю проданный товар покупатель получает право отказаться от исполнения обязательств. Как известно, односторонний отказ от исполнения обязательств, если возможность такого отказа предусмотрена законом, как это имеет место в настоящем случае, влечет за собой право предъявить к продавцу требование о возмещении убытков.

Если же продавцом не будет исполнена обязанность передать покупателю товар, в качестве которого выступает индивидуально-определенная вещь, покупатель получит право потребовать отобрания этой вещи у продавца и передачи ее покупателю. При этом не следует забывать правило, содержащееся в ст.396 ГК РФ, согласно которому возмещение убытков, причиненных неисполнением обязательства, освобождает должника от исполнения этого обязательства в натуре. Поэтому покупатель должен выбрать одно из двух:

1) требовать передачи ему товара;

2) требовать возмещения причиненных убытков.

Покупатель имеет право, если иное не определено договором, отказаться от переданных товаров и их оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата денег и возмещения убытков.

Если же продавец передаст покупателю товары в количестве, превышающем указанное в договоре, покупатель может, поскольку иное не предусмотрено договором, принять все количество товаров, но при условии, что в разумный срок после получения сообщения покупателя о получении товаров в количестве, превышающем указанное в договоре, продавец не распорядится соответствующими товарами. В этом случае товары должны быть оплачены покупателем по цене, установленной договором, если иная цена не определена соглашением сторон.

В гражданском праве сроки принято подразделять на: императивные и диспозитивные; определенные и неопределенные; общие и частные; определяемые “по промежуткам во времени” и в виде “момента во времени”.

Императивные общеобязательные сроки, которые не могут быть изменены по соглашению сторон, а диспозитивные - сроки, которые установлены законодательством, но могут быть изменены сторонами по их соглашению.

Определенные - сроки с указанием их начала и окончания, устанавливающие вполне точный промежуток времени либо определяющие конкретное событие или момент.

Неопределенные - сроки, закрепляющие приблизительный временной промежуток, необходимый, для исполнения принятого обязательства: “в разумный срок”, “без промедления”, “своевременно”, “заблаговременно” и т. д.

Для всех сроков действует общеобязательное правило о начале их течения: на следующий день после календарной даты или наступления события, которыми определено его начало (ст.191 ГК РФ). Правила об исчислении сроков установлены в главе 11 Гражданского кодекса РФ.

Порой некоторые ученые и специалисты предполагают, “что срок поставки согласно новому ГК не является существенным условием договора купли-продажи”. В обосновании этого довода И. Зайцева указывает: “Это значит, что при отсутствии в договоре конкретного срока поставки продавец обязан поставить товар в соответствии с правилами об исполнении бессрочных обязательств (ст. 314 ГК)”.

Представляется, что такой подход к определению сроков по передаче товаров в договорах купли-продажи носит упрощенный характер. И вот почему. Статья 457 ГК РФ содержит прямую отсылку к статье 314 ГК РФ, где в п.2 сказано, что 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 обязательства. В абзаце втором п.2 ст. 314 ГК РФ законодатель указывает, что обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Законодатель не раскрывает понятие “разумный срок”. Это обусловлено тем, что некоторые обязательства должны исполняться в силу обычаев делового оборота немедленно (операции сбербанков, хранение до востребования и т. п.).

Как явствует из сопоставления статей 457 и 314 ГК РФ, отсутствие конкретного срока исполнения обязательства по договору купли-продажи усложняет правоотношения контрагентов, создает неопределенность в применении штрафных санкций за нарушение договорных обязательств, связанных с определением конечных сроков продажи товаров. Отсутствие рассматриваемых сроков в договоре ведет к “труднодоказуемости” обстоятельств вины юридического лица в нарушении этих сроков.

Ученые-правоведы в основном обходят молчанием вопрос о том, является ли срок в договорах купли-продажи существенным или несущественным условием договоров подобных видов. Обычно указывается на усложнение возникающих проблем. Так, В.В. Витрянский отмечает: “Сложнее решить проблему своевременности исполнения обязательства, когда договор не предусматривает срок исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок”[[26]](#footnote-26).

В другой работе он указывает: “Главная обязанность продавца заключается в передаче покупателю товаров, являющихся предметом купли-продажи, в срок, установленный договором…[[27]](#footnote-27)”

Иные известные специалисты - правоведы, прокомментировавшие многие статьи Гражданского кодекса РФ о договоре купли-продажи (в частности, Н.И. Клейн, Г.Л. Левшина), не говорят о том, что срок поставки в данных договорах не является существенным условием.

Важен и практический аспект. В жизни крайне редко, как исключение, встретишь договор купли-продажи без указания конкретных сроков исполнения принятых обязательств. Это было бы не только опрометчиво, но и крайне невыгодно для покупателя, особенно в том случае, если он произвел предоплату товаров и не указал срок выполнения обязательств.

Авторы постатейного комментария ГК РФ, указывая на осторожный подход к регулированию вопросов о поставке товаров без указания срока, подчеркивают, что применение норм п.1 ст. 457 и ст. 314 ГК РФ требует учета следующих моментов: “Во-первых, для применения этого правила недостаточно указания в договоре строго определенного срока, к которому он должен быть исполнен (например, поставки в период между 1 и 15 января)”. Утрата интереса покупателем к договору при нарушении срока исполнения должна ясно вытекать из договора. Во-вторых, продавец не вправе без согласия покупателя исполнять договор после истечения строго определенного срока, даже если покупатель не известил продавца об отказе от договора в связи с нарушением срока исполнения. В-третьих, без согласия покупателя исключается возможность и досрочного исполнения. В-четвертых, при нарушении продавцом строго определенного срока покупатель вправе отказаться от принятия исполнения и требовать возмещения убытков (ст.405 ГК РФ). В-пятых, такой односторонний отказ покупателя от исполнения означает расторжение договора или, при частичном отказе - его изменение (п. 3 ст.450 ГК РФ).

Право покупателя на отказ от договора в подобных случаях предусмотрено и “Венской конвенцией 1980 года”[[28]](#footnote-28).

Сроки в договоре излагаются следующими способами:

- определением фиксированной даты поставки;

- установлением периода поставки, то есть того промежутка времени, в который она должна быть произведена: декада, месяц, квартал, год, с применением специфических терминов - “немедленная” поставка, поставка “со склада”, с “колес” и т. д.;

- указанием о поставке товаров по частям.

В последнем способе, если сторонами достигнуто соглашение, поставка проводится по календарному плану, где указываются сроки поставки каждой партии.

Этот план согласно обычаям делового оборота именуется, например, так: “План поставки товаров на 1 квартал 2002 года”. Данный план фиксируется в тексте договора под названием “Приложение № 1 (или № 2) к договору” с обязательным указанием номера и даты договора. Кроме того, в самом тексте договора необходимо отметить, что приложение № 1 (или № 2) является неотъемлемой частью договора (со ссылкой на номер и дату заключенного договора).

Для чего необходимы такие формулировки? Прежде всего для того, чтобы стороны, зафиксировав в тексте договора подобную оговорку, не могли в дальнейшем ссылаться на отсутствие приложения. Кроме того, ссылка в приложении на номер и дату договора полностью лишает контрагентов возможности заявлять (даже в суде) о том, что приложение к договору не составлялось, “потерялось”, “исчезло” и т. п.

Действительно, в ст. 508 ГК предусмотрен случай, когда стороны договора не определили срок (период) поставки по какой-либо причине. Тогда товары должны поставляться равномерными партиями помесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

По соглашению сторон в договоре может быть установлен график поставки товаров: декадный суточный, часовой и т. п. Досрочная поставка товаров может производиться только с согласия покупателя (п.п. 2,3 ст. 508 ГК РФ).

В случае, когда договором предусмотрено право покупателя, давать продавцу указания об отгрузке (передаче) товаров получателям, отгрузка (передача) товаров осуществляется продавцом получателям указанным в отгрузочной разнарядке.

Если срок направления отгрузочной разнарядки договором не предусмотрен, она должна быть направлена продавцу не позднее, чем за 30 дней до наступления периода поставки (п. 2 ст. 509 ГК РФ).

Покупатель вправе отказаться от принятия товара, поставка которого просрочена, если в договоре не предусмотрено иное. В этом случае покупатель высылает уведомление об отказе в приемке товара. Вместе с тем товар, отправленный до получения уведомления, покупатель обязан принять и оплатить.

Сроки поставки связывают не только с временным периодом, но и с каким-либо конкретным действием покупателя (предварительной оплатой, выплатой аванса, извещением о поступлении аккредитива в банк продавца), что соответственно должно быть также отражено в договоре.

Вышесказанное о сроках купли-продажи и поставки позволяет сделать вывод о том, что в большинстве случаев срок - существенное условие договоров купли-продажи и поставки. Это в значительной степени подтверждается правоприменительной практикой.

Если срок передачи вещи (товара) определить невозможно, следует обратиться к статье 314 ГК РФ “Срок исполнения обязательства”, которая предусматривает, что обязательство должно быть исполнено в разумный срок после его возникновения.

Понятие “разумный срок” не юридическое. Для продавца это может быть неопределенный срок, так же как и для покупателя. Поэтому срок передачи вещи (товара) по договору купли-продажи должен базироваться не на “разумном сроке”, а на конкретном календарном в течение 5 или 7 дней после получения оплаты или должна быть указана конкретная календарная дата, например 31 декабря 2001 года. Договор купли-продажи признается заключенным с условием его исполнения к строго определенному сроку, если из договора ясно вытекает, что при нарушении срока его исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Продавец вправе исполнить такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя (ст. 457 ГК РФ).

Обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент:

- вручения товара покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара;

- предоставления товара в распоряжение покупателя, когда к сроку (предусмотренному договором) товар готов к передаче в надлежащем месте и покупатель в соответствии с договором осведомлен о готовности товара к передаче. Товар не признается готовым к передаче, если он не идентифицирован для целей договора путем маркировки или иным образом.

В тех случаях, когда из договора купли-продажи не вытекает обязанность продавца по доставке товара или передаче товара в месте его нахождения покупателю обязанность продавца по передаче товара покупателю считается исполненной в момент сдачи товара переводчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное.

# **ГЛАВА ТРЕТЬЯ. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ИХ КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

## 3.1. Договор розничной купли-продажи

На первое место среди отдельных видов договора купли-продажи в ГК поставлена розничная купля-продажа (§ 2 гл. 30, ст. 492-505). Предусмот­ренные здесь правила носят в основном обязательный характер и направле­ны в первую очередь на обеспечение интересов потребителей. И это естест­венно, поскольку каждый из нас ежедневно совершает обычные покупки, не вспоминая о правовых тонкостях отношений профессионального продавца и рядового покупателя. Розничная купля-продажа определена в ГК как пуб­личный договор, что означает обязанность розничных предприятий прода­вать товары любому, кто к ним обратится, не делая между покупателями различий в цене на продаваемые товары и в других условиях продажи.

Многое б ГК обобщенно отражает то, что уже закреплено российским законодательством о защите прав потребителей. Есть в ГК нормы, воспол­няющие пробелы в регулировании столь важных правоотношений.

Договор розничной купли-продажи представляет собой договор куп­ли-продажи товара, 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 (п. 1 ст. 492 ГК).

Можно отметить две характерные черты, позволяющие выделить до­говор розничной купли-продажи в самостоятельный вид договора купли-продажи.

Во-первых, необходимо указать на специфику продавца как субъекта договора розничной купли-продажи. В качестве продавца здесь может вы­ступать только такая коммерческая организация, которая осуществляет предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу (торго­вое предприятие).

Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» (ст. 7) установил обязанность торговых предприятий предоставлять потребителям необходимую информацию о продавце товара. В связи с этим торговые предприятия обязаны иметь вывеску с указанием профиля и форм органи­зации их деятельности, фирменного наименования и режима работы. Непо­средственно на вывеске должен быть указан также юридический адрес тор­гового предприятия либо местонахождения его собственника. Названные правила о предоставлении потребителю информации о продавце товара применяются и при осуществлении торговли во временных помещениях, на ярмарках, с лотков, а также в других случаях, если торговля производится вне постоянного места нахождения торгового предприятия.

Во-вторых, определенными особенностями обладает и товар, высту­пающий в качестве предмета купли-продажи. Специфика товара по догово­ру розничной купли-продажи заключается в том, что он предназначен для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Необходимо обратить внимание на то, что вторая особенность (целе­вое назначение покупки) касается именно товара, а не покупателя. Поку­пателем по договору розничной купли-продажи признается всякое физи­ческое или юридическое лицо, приобретающее товар у розничной торго­вой организации или индивидуального предприятия для личного семей­ного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринима­тельской деятельностью. Поэтому, например, отношения, связанные с приобретением организацией (юридическим лицом) офисной мебели в мебельном магазине, охватываются договором розничной купли-продажи. А значит, можно сделать вывод, что сфера применения норм ГК о розничной купле-продаже (по субъектам) шире, нежели действие норм, содержащихся в Законе Российской Федерации «О защите прав потреби­телей». Согласно указанному Закону применительно к розничной купле-продаже, под потребителем понимается только гражданин*,* имеющий намерение приобрести либо приобретающий или использующий товары исключительно для личных (бытовых) нужд, не связанных с извлечением прибыли. Исключая из числа субъектов признаваемых потребителями, юридических лиц, законодатель, видимо, полагал, что организации, в от­личие от граждан, имеют свои финансовые, бухгалтерские, юридические службы и поэтому не нуждаются в специальных средствах защиты, пре­доставляемых Законом «слабой» стороне в отношениях, связанных с роз­ничной куплей-продажей, т. е. гражданину. Во всяком случае, Закон Рос­сийской Федерации «О защите прав потребителей» не распространяется на отношения с участием организаций (юридических лиц), выступающих в качестве покупателей по договору розничной купли-продажи.

Тем не менее, ГК учитывает различия в правовом положении и факти­ческих возможностях по защите нарушенных прав и законных интересов,которые имеют соответственно граждане и организации (юридические ли­ца), но путем предоставления дополнительных прав не всем покупателям товаров, а исключительно тем из них, в качестве которых выступают граж­дане. В соответствии с п. 3 ст. 492 ГК к отношениям по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина, не урегулированным данным Кодексом, применяются законы о защите прав потребителей и иные правовые акты, принятые в соответствии с ними. Кроме того, при введении в действие части второй ГК, в том числе норм о розничной купле-продаже, было предусмотрено, что в тех случаях, когда одной из сторон в обязательстве является гражданин, использующий, приобретающий, зака­зывающий либо имеющий намерение приобрести или заказать товары (ра­боты, услуги) для личных бытовых нужд, такой гражданин пользуется пра­вами стороны в обязательстве в соответствии с ГК, а также правами, пре­доставленными потребителю Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» и изданными в соответствии с ним иными правовыми актами.

Договор розничной купли-продажи, как мы уже отмечали, признается публичным договором (п. 2 ст. 492 ГК). Это означает, что торговое пред­приятие не вправе отказаться от заключения договора при наличии соответ­ствующего товара. Цена товара, а также иные условия договора купли-продажи должны быть одинаковыми для всех потребителей.

Квалификация договора розничной купли-продажи в качестве публич­ного договора, помимо иных известных последствий, дает Правительству **РФ** возможность издавать правила, обязательные для сторон при заключе­нии и исполнении данного договора. В настоящее время одним из основных правовых актов, регулирующих отношения, связанные с розничной куплей-продажей, являются Правила продажи отдельных видов товаров, утвер­жденные постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55.

Правила продажи отдельных видов товаров, утвержденные постанов­лением Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55, в наглядной и доступ­ной форме доводятся продавцом до сведения покупателей.

## 3.2. Договор поставки

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными про­давцами и покупателями традиционно рассматриваются как поставка това­ров (например, в § 3 гл. 30 ГК). Определение условий таких коммерческих договорных отношений – дело, прежде всего, их участников. Вместе с тем есть признанные стандарты коммерческого оборота, которые должны пре­дусматриваться в законе и применяться в случае отсутствия иного соглаше­ния сторон. В этой части ГК учитывает правила, установленные Венской конвенцией о международных договорах купли-продажи, а также сложив­шиеся в нашей стране особые правила, регулирующие отношения по по­ставкам товаров, и в частности нормы: о периодах, порядке поставки, вос­полнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за поставляемые товары, последствиях нарушения условий поставки.

Характерной чертой дореволюционного российского гражданского за­конодательства являлось выделение договора поставки в качестве самостоя­тельного договора наряду с договором купли-продажи. При этом под постав­кой понимался договор, по которому одна сторона обязывалась доставить другой какую-либо вещь за известнуюцену к известному сроку.Все отличиепоставки от купли-продажи состояло в том, что поставка предполагала неко­торый промежуток времени между заключением и исполнением договора, тогда как купля-продажа не предполагала(хотя и не исключала) такого про­межутка времени. Это обстоятельство имело решающее значение, поскольку продавцом по договору купли-продажи мог выступать только собственник вещи, а следовательно, данным договоромне охватывались правоотношения, предусматривающие, что лицо, обязующееся доставить имущество покупате­лю, приобретет это имущество в будущем к сроку исполнения обязательства.

В гражданско-правовой доктрине советского периода необходимость выделения самостоятельного планового договора поставки объяснялась тем, что производство на социалистических предприятиях велось в плановом по­рядке. Планировалось также снабжение торговой сети товарами народного потребления. Обеспечение планового характера производства и снабжения было возможным лишь при условии, если такой же плановый характер будут носить и договоры, направленные на обеспечение производства оборудовани­ем, сырьем и на реализацию продукции социалистических предприятий.

Основным источником правового регулирования отношений по постав­кам служили Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного по­требления, утверждаемые Советом Министров СССР, которые периодически обновлялись. Кроме того, в тот период действовали многочисленные Особые условия поставки отдельных видов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, которые разрабатывались за­интересованными министерствами и ведомствами и утверждались Госснабом СССР и Государственным арбитражем при Совете Министров СССР.

При разработке нового ГК было принято решение сохранить договор поставки, но не в качестве самостоятельного гражданско-правового догово­ра, а как один из видов договора купли-продажи, ориентированный на регулирование отношений по реализации различных товаров, складывающихся в основном между профессиональными участниками имущественного оборо­та, которые занимаются производством и оптовой торговлей сырьем, мате­риалами, комплектующими изделиями, оборудованием. Выделение договора поставки в качестве особого вида договора купли-продажи было продиктова­но необходимостью учета специфики указанных правоотношений, требую­щих более жесткого и детального регулирования. Вместе с тем не следует забывать, что договор поставки остается лишь одним из видов договора куп­ли-продажи, что влечет за собой субсидиарное применение к отношениям, связанным с поставкой товаров, норм о договоре купли-продажи. При этих условиях задача законодателя применительно к регулированию договора по­ставки свелась лишь к определению специальных правил, учитывающих спе­цифику отношений по поставкам товаров и подлежащих приоритетному (по сравнению с общими положениями о купле-продаже) применению.

Согласно действующему законодательству, договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки произ­водимые или закупаемые им товары покупателю для использования в пред­принимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК).

Содержащееся в ГК определение понятия договора поставки свиде­тельствует о том, что договор поставки как вид договора купли-продажи является консенсуальным (поставщик обязуется передать товары покупа­телю, а последний обязуетсяих оплатить), возмездным, двусторонним(синаллагматическим) договором.

Квалифицирующими признаками, отличающими договор по­ставки от иных видов договора купли-продажи, могут служить следующие особенности договора поставки.

Во-первых, следует отметить особенность в субъектном составе дан­ного договора, которая заключается в том, что в качестве поставщика мо­жет выступать только лицо, осуществляющее предпринимательскую дея­тельность: индивидуальный предприниматель или коммерческая организа­ция. Некоммерческие организации могут быть поставщиками товаров толь­ко в том случае, если такого рода деятельность разрешена их учредителями и осуществляется в рамках целевой правоспособности соответствующих некоммерческих организаций.

Во-вторых, характерным признакомтоваров, поставляемыхпо догово­ру поставки, является то, что они производятся или закупаются поставщи­ком. Данный признак товаров предъявляет определенные требования ик правовому статусу поставщика: он осуществляет не вообщевсякую пред­принимательскую деятельность, а применительно к конкретному договору поставки предпринимательскуюдеятельность по производству или закуп­кам определенных товаров. Таким образом, в качестве поставщика по об­щему правилу выступают коммерческие организации или индивидуальные предприниматели, специализирующиеся **на** производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающиеся их закупками.

В-третьих, имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их ис­пользования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использова­нием. Данным признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая орга­низация (индивидуальный предприниматель), занимающаяся предпринима­тельской деятельностью.

Основной целью выделения договора поставки в отдельный вид договора купли-продажи следует признать необходимость обеспечения детальной правовой регламентации отношений, складывающихся между профессиональными участниками имущественного оборота. Наиболее оп­тимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми тор­говыми организациями, специализирующимися на реализации указанных товаров. Данные правоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поста­вочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделкипопередаче товаров, а долгосрочные договорные связи между поставщиками и покупателями.

Применительно к договору поставки специальные правила, имеющиеприоритет перед общими положениями о купле-продаже, сосредоточены в § 3 гл. 30 ГК. По своему характеру указанные специальные правила, регла­ментирующие отношения, связанные отставками товаров,либо детализи­руют общие положения о купле-продаже, либо предусматривают иное, по сравнению с общими положениями о купле-продаже, регулирование соот­ветствующих правоотношений, либо исключаютвозможность примененияпоследних к договору поставки.

## 3.3.Договор продажи недвижимости

Договор продажи недвижимости также является однимиз отдельных видов договора купли-продажи, выделяемым по признаку особого объекта прода­жи - недвижимого имущества. Поэтому указанному договору присущи все основные признаки договора купли-продажи товаров, отличающие послед­ний от иных типов самостоятельных гражданско-правовых договоров. Ис­ходя из этого, договор продажи недвижимости может быть определен сле­дующим образом.

По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору про­дажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность по­купателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество, а покупатель обязуется принять указанное иму­щество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (п. 1 ст. 454, п. 1 ст. 549 ГК).

Как и всякий договор купли-продажи, договор продажи недвижимости является консенсуальным, возмездным, взаимным (синаллагматическим).

Правовое регулирование договора продажи недвижимости как отдель­ного вида договора купли-продажи строится по следующей схеме. В § 7 гл. 30 ГК содержатся специальные правила, регламентирующие заключение дого­вора продажи недвижимости,его форму, а также действия сторонпо егоисполнению. Эти правила сформулированы в качестве специфических норм, исключающих действие соответствующих общих положений о купле-продаже товаров (§ 1 гл. 30 ГК). Родовая принадлежность договора прода­жи недвижимости к договору купли-продажи товаров в правовом регулиро­вании проявляется в том, что в части, не урегулированной нормами, вклю­ченными в § 7 гл.30 ГК, к отношениям, связанным с продажей недвижимо­сти, подлежат применению общие положения о договоре купли-продажи товаров.

Существенными условиями договора продажи недвижимости следует признать условия о предмете договора и о цене продаваемого объекта не­движимости. При этом предмет договора продажи недвижимости включает в себя два рода объектов: во-первых, продаваемое недвижимое имущество; во-вторых, действия сторон соответственно по передаче, принятию и опла­те продаваемого недвижимого имущества.

Естественно, в случае с договором продажи недвижимости основное видообразующее значение имеет такой элемент предмета договора, как продаваемый объект недвижимого имущества. Именно особенности, при­сущие недвижимому имуществу, диктуют необходимость установления специальных правил, регулирующих действия продавца по передаче прода­ваемого имущества, а также действия покупателя по его принятию и оплате.

Поэтому сфера действия договора продажи недвижимости может быть определена лишь путем анализа объектов гражданских прав, охватываемых понятием «недвижимое имущество».

В ГК имеются положения, позволяющие определить как общие при­знаки объектов недвижимого имущества, так и примерный перечень объек­тов недвижимости.

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, пере­мещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно,в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недви­жимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объек­ты. Законом к недвижимым вещай может быть отнесено и иное имуще­ство.( ст. 130 ГК).

Таким образом, основными признаками недвижимости являются: во-первых, прочная связь с землей; во-вторых, невозможность перемещения соответствующего объекта без несоразмерного ущерба его назначению. Однако указанные признаки присущи не всем объектам недвижимости. К числу таких объектов недвижимости относятся земельные участки, участки недр и водные объекты, которые названы в ГК и являются самостоятель­ными основными объектами недвижимости.

Для договора купли-продажи недвижимости предусмотрено обязательное заключение договора в письменной форме пу­тем составления одного документа, подписанного сторонами. Это требование к форме договора является обязательным. Несоблюдение установленной законом формы влечет недей­ствительность договора купли-продажи недвижимости.

Для договоров купли-продажи недвижимости необязательно нотариальное удостоверение, однако, надо помнить о том, что до введения в действие Федерального закона о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним для договора продаж недвижимости сохраняется обязательное нотариаль­ное удостоверение. Кроме того, в г. Москве нотариальное удостоверение такого договора требуется в соответствии с Информационным письмом Москомимущества и Московской городской нотариальной палаты от 15 марта 1994 года.

Хотя согласно п. 1 ст. 551 ГК переход права собственности на недвижимость подлежит государственной регистрации, это не означает, что и сам договор подлежит такой регистрации. Договор продажи недвижимости считается заключенным с момента его подписания сторонами, а вот право собственно­сти переходит к покупателю только после регистрации такого договора.

При заключении договора прода­жи недвижимости дополнительными существенными усло­виями являются:

1. Данные, позволяющие определенно установить недви­жимое имущество, подлежащее передаче покупателю по дого­вору:

а) данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке;

б) данные, определяющие расположение недвижимости в составе другого недвижимого имущества.

2. Цена продаваемого имущества.

При отсутствии в договоре этих данных, определяющих предмет договора, условие о недвижимом имуществе, подле­жащем передаче, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным (ст. 554 ГК).

В отличие от общих условий договора купли-продажи при продаже недвижимости правила определения цены, преду­смотренные п. 3 ст. 424 ГК, не применяются. При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости договор купли-продажи недви­жимости считается незаключенным (ст. 555 ГК).

Особенность заключения договора продажи жилых поме­щений состоит в том, что существенным условием договора продажи жилого помещения, квартиры, части жилого дома или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие в соответствии с законом право пользования этим жилым по­мещением после его перехода в собственность покупателя, является перечень этих лиц с указанием их прав на пользо­вание продаваемым жилым помещением (ст. 558 ГК).

С особенностями оформления договора купли-продажи не­движимости связано и следующее специфическое основание его расторжения.

Передача недвижимости продавцом и принятие ее покупа­телем осуществляются по передаточному акту или иному до­кументу о передаче недвижимости, подписанному сторонами. Поэтому уклонение одной из сторон от подписания акта о передаче недвижимости на условиях, предусмотренных дого­вором, считается отказом от исполнения ее обязанностей по договору.

Несмотря на специфику этого вида договоров купли-продажи, в случае передачи продавцом покупателю недвижи­мости, не соответствующей условиям договора о качестве,натакие отношения распространяется общее правило о послед­ствиях передачи товара ненадлежащего качества. В частности, при передаче продавцом покупателю недвижимости с неуст­ранимыми недостатками, недостатками, выявляющимися не­однократно либо появляющимися снова после их устранения, недостатками, которые не могут быть устранены бет несо­размерных расходов или затрат времени, или иными анало­гичными недостатками, покупатель вправе отказаться от ис­полнения договора и потребовать возврата уплаченной за то­вар денежной суммы.

## Форма договора купли-продажи

Договор купли-продажи может заключаться в устной, простой письменной, нотариальной форме, а также путем совершения конклюдентных действий.

В случаях, предусмотренных законодательством, необходима государственная регистрация договоров купли-продажи.

Выбор той или иной формы определяется предметом договора, составом его участников и ценой. Так, для купли-продажи недвижимости предусмотрена простая письменная форма в виде единого документа, подписанного обеими сторонами. В связи с принятием Федерального закона от 21 мая 1997 года "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним[[29]](#footnote-29)" нотариальная форма для сделок с недвижимостью больше не требуется, однако необходима их государственная регистрация. Если одной из сторон договора купли-продажи движимых вещей является юридическое лицо, то требуется письменная форма заключения договора. То же самое правило действует в отношении граждан, если сумма договора превышает десять минимальных размеров оплаты труда, установленных законом. Однако если момент заключения и исполнения договора совпадают, договор может заключаться в устной форме (например, в розничной торговле).

Согласно устоявшейся практике и обычаям делового оборота составление любого договора начинается с его названия, то есть, как говорят правоведы, с указания вида или "разновидности" договора, например "Договор купли-продажи товаров", "Договор продажи недвижимости", "Договор продажи предприятия" и другие. Вслед за наименованием договора следует его номер, дата и место подписания.

Все вышеуказанные реквизиты договора хотя и традиционны для существующей практики, однако несут в себе правовую и смысловую нагрузку как формально-юридическую необходимость. Так, наименование договора не только указывает на его вид, но и индивидуализирует сам договор, а тем более облегчает его толкование (ст. 431 ГК РФ), особенно если в дальнейшем предстоит рассмотрение в арбитражном суде правоотношения, вытекающего из договора.

Далее за названием следует номер договора. Присвоение ему конкретного номера является также индивидуализацией договора. Затем в его тексте фиксируется дата и место подписания. Отсутствие того и другого реквизита грубейшая ошибка сторон договорного обязательства, так как точное определение момента его заключения связано с окончанием срока действия договора, а значит и всех тех юридических последствий, которые с ним связаны.

Редко, но все же бывает, когда стороны сделки подписывают договор в разное время. В этом случае он считается заключенным с момента его подписания последней стороной.

Иногда стороны договорного обязательства не фиксируют в его тексте срок вступления договора в силу. Если последнее не явствует и из самого существа договора, то тогда дата заключения договора имеет решающее значение, поскольку она может являться моментом вступления договора в законную силу.

Место подписания договора тоже имеет большое юридическое значение. Так, по гражданскому законодательству местом совершения определяются:

1) правоспособность и дееспособность лиц совершивших сделку (ст. 17, 21 и 49 ГК РФ);

2) форма сделки (ст. 8, 153 и 158 ГК РФ);

3) применение законов и норм других государств[[30]](#footnote-30).

В преамбуле (вводная часть) определяются субъекты, управомоченные заключить договор, указывается полное фирменное наименование контрагентов, под которыми они внесены в единый реестр государственной регистрации, то есть юридический статус сторон. Затем даются их условные сокращенные наименования, под которыми они будут фигурировать в тексте договорного обязательства, например “Продавец” и “Покупатель”. Это необходимо для того, чтобы в дальнейшем уже не приводить полное или сокращенное название контрагентов.

В преамбуле подробно указываются наименование должностей лиц, подписывающих договор, а также их фамилии, имена, отчества. Помимо этого, в вводной части любого контракта обязательно надлежит указать наименование документа, из которого вытекают полномочия должностного лица на подписание договора. Такими документами могут являться устав, положение, договор, доверенность и т.п. Следует знать, что правом на заключение договоров без доверенности на основании устава наделены руководители обществ, предприятий, учреждений и организаций.

Всякие другие лица - заместитель руководителя, главный инженер, вице-президент и т. п., а также руководители филиалов и представительств - должны действовать на основании выданной, надлежаще оформленной и заверенной доверенности. В доверенности должны быть, только подпись руководителя и печать фирмы, а для государственных и муниципальных предприятий - еще и подпись главного бухгалтера. Кроме того, указываются дата и год выдачи, срок, на который выдана доверенность, и объем полномочий лица, заключающего сделку. Что касается доверенности от имени граждан, то она должна быть оформлена согласно Федеральному закону от 12 августа 1996 года № 111-Ф3 “О внесении дополнения в пункт 1 Статьи 185 Гражданского Кодекса Российской Федерации”.

Поскольку полномочия руководителя определяется уставом или другим аналогичным документом, постольку во всех случаях при подписании того или иного договора следует, прежде всего, изучить устав контрагента. Особенно это относится к акционерным обществам. Дело в том, что многие акционерные общества в своих уставах ограничивают полномочия руководителя по совершению сделок. Эти ограничения, как правило, касаются суммового (денежного) выражения сделок.

Судебно-арбитражная практика[[31]](#footnote-31)[[32]](#footnote-32)[[33]](#footnote-33) и научно-правовая литература свидетельствуют о том, что положения устава о правовом статусе и правоспособности юридического лица имеют значение не только для самого юридического лица (и его учредителей) но и для его контрагентов, а также для третьих лиц, вступающих с ним в Гражданско-правовые и иные отношения. Этот вывод буквально означает следующее. Если в уставе, например, акционерного общества “Восток” записано, что его Генеральный директор правомочен совершать сделки на сумму не свыше 300 тыс. рублей, но он подписал договор на сумму, скажем, 350 тыс. рублей, а его контрагент ООО “Запад”, не знавший о превышении полномочий Генеральным директором, также подписал и скрепил печатью данный договор, то этот договор может быть признан недействительным по правилам статьи 174-175 ГК РФ со всеми вытекающими отсюда последствиями. Вопросы, отнесенные уставом к исключительной компетенции совета директоров акционерного общества, не могут быть переданы на решение исполнительному органу общества. В нашем примере - генеральному директору. Это прямо записано в ст. 49,53 и 103 ГК РФ, но почему-то при заключении договора об этом забывают. Причем договор может быть признан недействительным и после того, как вступил в законную силу, исполнен сторонами надлежащим образом и срок его действия истек. Правоприменительная практика исходит из принципа, что контрагент договорного обязательства непременно должен проверить полномочия и правомочия лица, подписывающего договор[[34]](#footnote-34).

Проще говоря, незнание закона не освобождает от ответственности.

Это положение о проверке полномочий руководителя юридического лица актуально не только для закрытых акционерных обществ, но и для обществ с ограниченной ответственностью в свете Федерального закона от 8 февраля 1998 года № 14-Ф3 “Об обществах с ограниченной ответственностью”.

Так, п. 5 ст. 46 данного закона разрешает (допускает) ограничивать полномочия генерального директора на совершение сделок, связанных с отчуждением имущества или возможностью отчуждения имущества, стоимость которого превышает 25 % стоимости имущества общества, если уставом не предусмотрен более высокий размер крупной сделки - 30, 40, 45 % и т. д.

Кроме всего прочего, обязательно надлежит проверить, вправе ли контрагент занимается коммерческой деятельностью и есть ли у него соответствующая лицензия. Таково требование законодательного акта (приложение № 1 к постановлению Правительства РФ от 24 декабря 1994 года № 1418 “О лицензировании отдельных видов деятельности” с изменениями и дополнениями). Номер, серию и дату выдачи лицензии также следует зафиксировать в преамбуле договора.

Примерная структура договора купли-продажи представлена в Приложении 1.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Договор купли-продажи основной вид гражданско-правовых договоров, применяемых в имущественном обороте, в частности в сфере предпринимательской деятельности.

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Сторонами договора купли-продажи могут быть любые физические и юридические лица.

Договор купли-продажи является генеральным договором, и нормы о купле-продаже применяются к отдельным его видам, если иные правила для них не предусмотрены Гражданским кодексом РФ.

По общему правилу, товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи - определяемые родовыми признаками, или индивидуально-определенные, движимые или недвижимые. Из этого правила ст. 129 ГК РФ предусмотрены исключения для вещей, изъятых из оборота или ограниченных в обороте. При этом в некоторых предпринимательских договорах купли-продажи (поставка для государственных нужд, контрактация, продажа предприятий) товар передается покупателю исключительно для использования в предпринимательской деятельности, в других же разновидностях купли-продажи (розничная купля-продажа) - исключительно для использования не связанного с предпринимательской деятельностью, а в третьих (договор энергоснабжения) - и для бытового потребления и для использования в предпринимательской деятельности.

Существенным условием договора купли-продажи является условие о предмете. Условие договора купли-продажи о предмете считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Количество товара предусматривается в договоре в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении, либо в договоре устанавливается порядок определения количества товара. Если договор не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор считается незаключенным.

Остальные условия договора купли-продажи, относящиеся к предмету (качество, ассортимент, комплектность, тара и упаковка) - также могут быть согласованы в договоре. Если эти условия не предусмотрены в договором, правила их определения устанавливаются Гражданским кодексом РФ. Отсутствие специальных указаний в конкретном договоре на эти условия не может служить основанием для признания его незаключенным.

Условие о цене также предусматривается в договоре купли-продажи. Вместе с тем в договоре купли-продажи цена может быть вообще не предусмотрена либо ее невозможно определить исходя из условий договора.

Договором купли-продажи определяется срок исполнения обязанности передать товар и порядок его оплаты. Срок оплаты должен быть максимально приближен к моменту передачи товара покупателю.

В договоре должны быть указаны права и обязанности продавца и покупателя. Основная обязанность продавца - передать покупателю товар, предусмотренный договором, а основная обязанность покупателя принять переданный ему товар.

Указывается ответственность сторон за нарушение обязательств по договору или за ненадлежащее их исполнение, а также штрафные санкции.

Правильное, грамотное составление договора купли-продажи поможет сторонам избежать непроизводительных расходов в виде уплаты пени, штрафов, а также роста дебиторской задолженности. При этом гарантируется чистота совершенной сделки и безубыточность проведенной купли-продажи.

При заключении договора купли-продажи необходимо обязательно обращать внимание на правомочность лица, подписывающего договор со стороны контрагента. Правоприменительная показывает, что часто в этой области имеются нарушения: договор подписывается лицом, которое превышает свои полномочия и правомочия, которые установлены и закреплены в учредительных документах организации (Уставе, Положении, Учредительном договоре).

Арбитражная практика дала значительный материал по проблеме применения разных видов договоров купли-продажи. Высшим арбитражным судом даны рекомендации, которые необходимо учитывать сторонами договора купли-продажи при его заключении и реализации. Однако отдельные положения ГК РФ остались спорными.

Редакция п.2 ст. 458 ГК имеет не совсем удачную формулировку. Ведь при определении момента исполнения продавцом обязанности передать товар в принципе возможны только два варианта: либо продавец несет какие-либо обязанности по перевозке товара, либо он свободен от них. Однако п.2 ст. 458 ГК фиксирует еще одну возможность: если продавец по условиям договора не обязан доставлять товар покупателю, то он все-таки обязан организовать его доставку. На самом деле законодатель, вероятно, имел в виду иное: если стороны специально не оговорили базис поставке, то продавец обязан заключить договор перевозки товара до места нахождения покупателя. Но как далеко это толкование от буквального смысла указанной нормы! Необходимо изменение статьи 458 ГК для исключения недоразумений при реализации заключенного договора купли-продажи.

Гражданский кодекс РФ оставляет открытым вопрос о правовом положении товаров, поставляемых сверх договорного количества и временно находящихся у покупателя. Вероятно, права и обязанности покупателя в отношении этих товаров должны определяться по аналогии с правами хранителя по возмездному договору (п.3 ст. 891 ГК). По данному вопросу необходимо дать разъяснение Высшим Арбитражным судом.

Последнее правило п.2 ст. 467 ГК (отказ от исполнения договора) явно неудачное. Ведь право отказа от исполнения договора возникает немедленно после его заключения в силу дефекта самого договора. Было бы логичнее исключить возможность отказа от исполнения договора (коль он считается заключенным, либо, в крайнем случае, считать не заключенным договор в целом ( поскольку не согласовано условие о предмете - количестве).

Срок службы товара часто неоправданно смешивают со сроком его годности. Этого не избежал даже Пленум Верховного Суда РФ в ч.5 п.13 постановления Пленума Верховного Суда РФ «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» от 29 сентября 1994 года №7.[[35]](#footnote-35) Эти понятия, действительно, имеют много общего, поскольку и тот и другой срок определяет период безопасного использования товара. Считаю, необходимо законодателю дать точное определение срока службы товара и срока его годности.

Несмотря на детальную разработку положений договора купли-продажи, еще остались спорные моменты, которые требуют урегулирования в законе или в разъяснениях высших судебных органов по правильности их применения. Поэтому тема моей дипломной работы еще долгое время останется актуальной и востребованной.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

**1. Нормативно-правовые и другие официальные документа**

* 1. Конституция Российской Федерации. Официальный текст по состоянию на 15 декабря 1998 года с историко-правовым комментарием. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА·М, 1999.
  2. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М., Юрист, 1999.
  3. СЗ РФ 1996, № 17.
  4. СЗ РФ 1996, № 1.
  5. СЗ РФ 1997, № 30.
  6. СЗ РФ 1996, № 3.

**2. Специальная литература.**

2.1. Комментарий к ГК РФ, части второй. Контракт.-М., НОРМА-ИНФРА·М, 1996.

2.2. Комментарий части второй Гражданского кодекса РФ. - М. Фонд "Правовая культура", 1996.

2.3. Комментарий части первой Гражданского кодекса Российской Федерации. // М. Редакция журнала "Хозяйство и право", Фирма "СПАРК", 1995.

2.4. Андреев С.Е., Сивачева И.А., Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение. - М. Проспект 1997.

2.5. Андреева Л. В защиту необходимости договора оптовой купли-продажи. // Хозяйство и право, 1999, № 11 с. 93.

2.6. Андреева Л. Существенные условия договора: споры, продиктованные теорией и практикой // Хозяйство и право, 2000, № 12 с. 89.

2.7. Брызгалин А.В., Берник В. Р., Головкин А.Н. Свод хозяйственных договоров и документооборота предприятий с юридическим, арбитражными и налоговым комментарием В 4-х т., т. 2 (под ред. А.В. Брызгалина). - М., "Аналитика - Пресс", 1998.

2.8. Вахнин И. Учет соотношения частного и публичного порядка регулирования при определении условий договора.// Хозяйство и право, 1998, №11.

2.9. Витрянский В.В. Гражданский кодекс РФ, часть вторая. - М., МЦФЭР, 1996.

2.10. Витрянский В.В. Договоры: купли-продажи, мены, аренды, безвозмездного пользования, перевозки, транспортной эксплуатации, расчеты. - М. АО "Центр деловой информации" еженедельника "Экономика и жизнь", 1996.

2.11. Витрянский В.В. Купля-продажа (глава 30 ГК РФ). //Хозяйство и право, 1996, № 1.

2.12. Витрянский В.В. Существенные условия договора. // Хозяйство и право, 1998, № 7.

2.13. Витрянский В.В., Суханов Е.А. и др. Договоры: порядок заключения, изменения и расторжения, новые типы. - М., АО "Центр деловой информации" еженедельника "Экономика и жизнь", 1996.

2.14. Гражданское право / Под ред. С.П. Гришаева. - М. Юрист, 1999.

2.15. Гражданское право часть I. Учебник / Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. - М., Издательство ТЕИС, 1996.

2.16. Дашкова Л.П., Брызгалин А.В. Коммерческий договор: от заключения до исполнения. - М., Маркетинг, 1995.

2.17. Договорные споры. Сборник документов / под общей ред. М.Ю. Тихомирова. - М., Издание господина Тихомирова М. Ю., 1999.Груздев В. Состав и существо договорных обязательств сторон.// Хозяйство и право, 1999, №7.Дудко А. Договор в условиях существенного изменения обстоятельств. // Хозяйство и право, 1999, № 11.

2.18. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки.//Хозяйство и право. 1997, № 7.

2.19. Завидов Б, Гусев О. Особенности возмездных договоров.// Право и экономика, 2000, №7.

2.20. Коган Э. Договор купли-продажи товара. // Риск, 1996, № 8-9.

2.21. Оноприенко Е.В. Значение устава юридического лица для его контрагентов и третьих лиц: комментарий судебно-арбитражной практики. - М., Юридическая литература, 1995.

2.22. Потяркин Д. Заключение договора // Хозяйство и право, 1997, № 11.

2.23. Пушкинский Б. Договор оптовой купли-продажи. // Хозяйство и право, 1999, № 6.

2.24. Пустозерова В.М. Сделки, купли, продажи. М., Приор, 1996.

2.25. Садиков О.Н. Договор и закон в новом гражданском праве России. // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2000, № 2.

2.26. Споры о признании сделки недействительной. Сборник документов /под общей ред. М. Ю. Тихомирова. - М. , Издание господина Тихомирова М. Ю., 2000.

2.27. Суханов Е. Гражданский кодекс в хозяйственной практике. // Хозяйство и право, 1997, № 5.

**3. Материалы практики**

3.1. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 2333/97 от 09.09.97. Вестник ВАС, 1997, № 10.

3.2. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 779/96 от 03.09.96. Вестник ВАС, 1997, № 1.

3.3. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 4132/96 от 21.01.97. Вестник ВАС, 1997, № 3.

3.4. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 3184/97 от 07.10.97. Вестник ВАС, 1997, № 12.

3.5. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 4306/95 от 23.12.95. Вестник ВАС, 1996, № 3.

3.6. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 5082/94 от 14.11.95. Вестник ВАС, 1996, № 2.

3.7. Постановление Президиума ВАС РФ по делу № 8215/95 от 05.03.96. Вестник ВАС, 1996, № 5.

# Приложение 1

#### Примерная структура договора купли-продажи

У разных авторов - составителей типовых (примерных) форм договоров самый разнообразный подход к структуре договора, то есть к дроблению его на разделы. Например, некоторые ученые-правоведы предлагают 24 раздела в договоре купли-продажи[[36]](#footnote-36), а отдельные юристы-практики советуют дробить договор на 14 разделов[[37]](#footnote-37). Поэтому, естественно, что и содержание договора, то есть правовая “оболочка”, одного и того же договора купли-продажи будет различным. Какую же форму договора взять за основу? Здесь должен присутствовать некий разумный стандарт, образец, которому обязаны следовать участники гражданского оборота.

Для наглядности представим типовую структуру договора купли-продажи.

В предлагаемой схеме договора 12 разделов:

1) Реквизиты договора.

2) Преамбула (вводная часть).

3) Предмет договора.

4) Срок (период) поставки товара, (момент передачи товара от продавца к покупателю).

5) Условия (базис) поставки товаров. Обязанности продавца и покупателя.

6) Цена.

7) Порядок расчетов.

8) Дополнительные (особые) условия.

9) Расторжение договора.

10) Форс-мажор.

1. Ответственность сторон.
2. Заключительные положения.

##### Типовая структура договора купли-продажи

Договор

Реквизиты

Преамбула (вводная часть)

Предмет

Обязанности и права сторон

Цена

Сроки (поставки, исполнения)

Качество

Ответственность сторон

Дополнительные (особые) условия, включая расторжение (изменение) договора

Порядок и сроки оплаты (расчетов)

Заключительные положения

Место вступления договора в силу, срок окончания его действия и другие условия

Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

Форс-мажор

1. Вахнин И. Договоры оптовой купли-продажи и поставок товаров. Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2001, № 4, с. 74. [↑](#footnote-ref-1)
2. Завидов Б, Гусев О. Особенности возмездных договоров.// Право и экономика, 2000, № 7 [↑](#footnote-ref-2)
3. Суханов Е. Гражданский кодекс в хозяйственной практике. // Хозяйство и право, 1997, № 5, с. 78. [↑](#footnote-ref-3)
4. Витрянский В.В. Купля-продажа (глава 30 ГК РФ). //Хозяйство и право, 1996, № 1 с. 3. [↑](#footnote-ref-4)
5. Груздев В. Состав и существо договорных обязательств сторон.// Хозяйство и право, 1999, № 7. С. 89 [↑](#footnote-ref-5)
6. Гражданское право часть I.: Учебник/ Под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. - М., Издательство ТЕИС, 1996. С. 75. [↑](#footnote-ref-6)
7. Витрянский В.В., Суханов Е.А. и др. Договоры: порядок заключения, изменения и расторжения, новые типы. - М., АО "Центр деловой информации" еженедельника "Экономика и жизнь". 1996. С. 147. [↑](#footnote-ref-7)
8. Гражданское право. Часть вторая. Обязательственное право: Курс лекций /отв. Ред. О.Н. Садиков. - М., 1997. С.12. [↑](#footnote-ref-8)
9. Гражданское право. Часть II. Учебник. / под ред. Ю.К. Толстого, А.П. Сергеева. – М: Издательство ТЕИС 1997. С.13. [↑](#footnote-ref-9)
10. Витрянский В.В. Существенные условия договора. // Хозяйство и право, 1998. № 7. С. 3. [↑](#footnote-ref-10)
11. Вестник ВАС РФ, 1997, № 1, с. 43-44. [↑](#footnote-ref-11)
12. Постановление Президиума ВАС РФ от 21 января 1997 г. № 4132/96. [↑](#footnote-ref-12)
13. Коган Э. Договор купли-продажи товара. // Риск, 1996, № 8-9, с. 48-52. [↑](#footnote-ref-13)
14. Витрянский В.В. Существенные условия договора. // Хозяйство и право, 1998, № 7, с. 13. [↑](#footnote-ref-14)
15. Завидов Б. Срок как существительное условие договоров купли-продажи и поставки.//Хозяйство и право. 1997, № 7, с. 129. [↑](#footnote-ref-15)
16. П.1 ст. 5 Закона РФ от 9 января 1996 года “О защите прав потребителей”// СЗ РФ, 1996, № 3 ст.140. [↑](#footnote-ref-16)
17. Витрянский В.В. Договоры: купли-продажи, мены, аренды, безвозмездного пользования, перевозки, транспортной эксплуатации, расчеты. - М., АО "Центр деловой информации" еженедельника "Экономика и жизнь", 1996, с. 145. [↑](#footnote-ref-17)
18. Комментарий части второй Гражданского кодекса РФ. - М. Фонд "Правовая культура", 1996. [↑](#footnote-ref-18)
19. Постановление Президиума ВАС РФ от 7октября 1997 г. № 3184/97. [↑](#footnote-ref-19)
20. СЗ РФ. 1996. № 17 Ст. 1918. [↑](#footnote-ref-20)
21. СЗ РФ. 1996. №1. Ст. 1. [↑](#footnote-ref-21)
22. СЗ РФ. 1992. №45. Ст. 2542. [↑](#footnote-ref-22)
23. Андреевва Л. Существенные условия договора: споры, продиктованные теорией и практикой // Хозяйство и право, 2000, № 12 с. 95. [↑](#footnote-ref-23)
24. Дашкова Л.П., Брызгалин А.В. Коммерческий договор: от заключения до исполнения. - М., Маркетинг, 1995. С. 181. [↑](#footnote-ref-24)
25. Потяркин Д. Заключение договора// Хозяйство и право, 1997, № 11, с. 111 [↑](#footnote-ref-25)
26. Витрянский В.В., Суханов Е.А. и др. Договоры: порядок заключения, изменения и расторжения, новые типы. - М., АО "Центр деловой информации" еженедельника "Экономика и жизнь", 1996, с.48. [↑](#footnote-ref-26)
27. Витрянский В.В. Гражданский кодекс РФ, часть вторая. - М., МЦФЭР, 1996. С. 252. [↑](#footnote-ref-27)
28. Комментарий к ГК РФ, части второй. Контракт. - М., Инфра-М-Норма, 1996. [↑](#footnote-ref-28)
29. (СЗ РФ, 1997, № 30, ст.3594) [↑](#footnote-ref-29)
30. Андреев С.Е., Сивачева И.А., Федотова А.И. Договор: Заключение, изменение, расторжение. - М., Проспект 1996. [↑](#footnote-ref-30)
31. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 23 декабря 1995 года № 4306/95. [↑](#footnote-ref-31)
32. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 ноября 1995 года № 5082/94. [↑](#footnote-ref-32)
33. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 5 марта 1996 года № 8215/95. [↑](#footnote-ref-33)
34. Оноприенко Е.В. Значение устава юридического лица для его контрагентов и третьих лиц: комментарий судебно-арбитражной практики. - М., Юридическая литература, 1995, С. 81. [↑](#footnote-ref-34)
35. Сборник постановлений Пленумов Верховного Судов СССР и РСФСР (Рос. Фед) по гражданским делам. М. 1999. с. 293. [↑](#footnote-ref-35)
36. Дашкова Л.П., Брызгалин А.В. Коммерческий договор: от заключения до исполнения. - М. Маркетинг, 1995. С. 100-108. [↑](#footnote-ref-36)
37. Пустозерова В.М. Сделки, купли-продажи. М., Приор, 1996, с. 45-108. [↑](#footnote-ref-37)