

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/438649>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Гражданское право

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ 5

1.1 Понятие договора купли-продажи 5

1.2 Договор купли-продажи в системе смежных обязательств 7

2. ВИДЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ 14

2.1 Договор купли-продажи недвижимости 14

2.2 Договор поставки 18

2.3 Договор розничной купли-продажи 23

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 26

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 27

ВВЕДЕНИЕ

В связи с развитием экономики, соответственно, возрастает торговый оборот, который может быть различного уровня: начиная от внешнеторговой деятельности государства до деятельности мелких компаний. Именно благодаря торговому обороту представляется возможным определить уровень, например, насколько эффективна деятельность того или иного предприятия, какую роль на рынке оно занимает и т.д. Для того, чтобы достичь поставленных целей, субъекты активно планируют, составляют различные прогнозы и наращивают объемы торгового оборота той или иной продукции, что, в свою очередь, отражается также и на получаемой прибыли от деятельности, которой они занимаются. Следовательно, можно говорить о том, что торговый оборот-это показатель, который дает возможность оценить объем реализованной продукции за определенной промежуток времени в денежном выражении. Торговый оборот строиться на договорных отношениях. Одним из важнейших договоров, применяемых в рассматриваемой сфере, является договор купли-продажи.

Ежедневно, по всей стране, заключаются тысячи сделок купли-продажи. Законодатель четко регулирует данный вид договоров, закрепив основные положения в Гражданском кодексе Российской Федерации, при этом следует отметить, что для определенных видов купли-продажи также применяются и специальные законы, устанавливающие дополнительные требования.

Целью работы является изучение понятия и видов договора купли-продажи.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть понятие и особенности договора купли-продажи;
- проанализировать договор купли-продажи в системе гражданско-правовых договоров;
- проанализировать виды договоров купли-продажи.

Объектом исследования являются общественные отношения, складывающиеся между покупателем и продавцом в связи с заключением, исполнением и расторжением договора купли-продажи.

Предметом исследования выступают правовые нормы и законодательство регулирующие данные отношения, практика их применения.

Нормативно-правовой основой данной работы является Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ и другие нормативные правовые акты.

Методы исследования: анализ, синтез, комплексный, нормативный, формально-юридический и др.

1. ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

1.1 Понятие договора купли-продажи

В статье 454 ГК РФ законодатель дает четкое определение того, что следует понимать под рассматриваемым договором. В данном случае подразумевается, что при заключении договора возникают отношения между продавцом и покупателем, каждый из которых наделяется обязанностями.

Продавец должен:

- передать товар в собственность другой стороны,
- передаваемый товар не должен быть обременен правами иных лиц;
- качество товара должно соответствовать условиям договора.

На покупателя, в свою очередь, возлагаются обязанности:

- по принятию товара, за исключением случаев, когда у него есть право отказаться от него или потребовать его заменить;
- по оплате этого товара, цена которого была ранее определена, а в случае если ее не согласовали и невозможно ее определить из условий сделки, то тогда применима цена, которую требуют за такой же товар при аналогичных обстоятельствах.

Важно отметить, что целью является именно передача товара в собственность. При этом, переход права на вещь возникает, как правило в момент ее передачи, однако, из указанного есть и исключения, например, при покупке недвижимости право собственности перейдет к покупателю только с момента государственной регистрации, а не с момента передачи товара.

Помимо прав и обязанностей сторон, устанавливается и ответственность.

2. Если продавец нарушает условия, касающиеся передачи товара, то другая сторона имеет право требовать их передачи, или отказаться от исполнения договора, а также, в ряде случаев, требовать от продавца возместить те убытки, которые были причинены нарушением условий сделки.

2. Если товар передан не в том количестве, в котором ранее было оговорено, покупатель может либо отказаться от исполнения договора и требовать возврата оплаты за товар, если он его уже оплатил, либо требовать недостающее количество товара.

2. В случае, если покупателю был продан обремененный товар и он не знал об этом ранее, то он наделяется правом отказаться от исполнения сделки или потребовать, чтобы цена за товар была уменьшена.

2. Если качество товара не соответствует условиям договора, то возможен отказ от его исполнения, уменьшения цены или требование о том, чтобы продавец устранил недостатки.

2. В том случае, если покупатель не оплатил денежную сумму, оговоренную ранее, за товар или отказывается его принимать, то продавец имеет право требовать оплаты, а также процентов.

Договором может быть предусмотрена продажа любых товаров, за исключением тех, которые изъяты из гражданского оборота.

Давая характеристику данному договору следует указать, что:

- данный договор двусторонний;
- моментом заключения признается момент, когда обо всех существенных условиях стороны договорились. Здесь подразумевается то, что стороны договорились о наименовании товара, а также о реализуемом количестве.

- еще одним обязательным признаком является то, что он не может быть безвозмездным, обязательно наличие определенной платы на приобретаемый товар.

Ежедневно, по всей стране, заключаются тысячи сделок, связанных с куплей-продажей, что говорит об активном функционировании торгового оборота. К тому же, следует отметить, что и на государственном уровне заключается такого вида договоры, которые приносят стране большие доходы. Именно законодательная регулировка договора купли-продажи дает возможность реализовывать субъектам свои права и наращивать торговые обороты, получая с этого прибыль от той или иной деятельности.

1.2 Договор купли-продажи в системе смежных обязательств

Как мы знаем, одним из видов предпринимательской деятельности признается торговая деятельность, связанная с куплей-продажей различных видов товаров, соответственно, в основе торговой деятельности находятся договорные правоотношения купли-продажи, регламентируемые нормами ГК РФ.

Глава 30 ГК РФ включает в себя и общие гражданско-правовые нормы, применяемые к договорам купли-продажи различных подвидов, и специальные нормы применительно к каждому подвиду анализируемого договора.

При этом, следует отметить, что специальные положения в части регулирования отдельных подвидов договора купли-продажи применяются наряду с общими положениями. На это указывает п. 5 ст. 454 ГК РФ.

Одним из видов договоров передачи имущества в собственность признается анализируемый договор. В договорном праве договор купли-продажи является одним из наиболее массовых и значимых договорных конструкций. Посредством данного вида договора реализуются отношения по обмену имущественных ценностей, созданных природой и производимых человеком, в торговом обороте признающихся товаром¹. На долю рассматриваемого вида гражданско-правового договора приходится 1/5 всех статей ГК РФ, посвященных различным договорным конструкциям.

Кроме того, ключевая схема организации обязательственных правовых отношений между сторонами договора купли-продажи, законодателем заложенная в данном виде договора (товар в обмен на встречное предоставление), используется почти во всех гражданско-правовых договорах возмездного характера. Данная схема применяется не только в договорах, по которым вещь подлежит передаче в собственность (договоры пожизненного содержания с иждивением и ренты, мены, аренды с правом выкупа), но также в договорах о производстве работ и оказании услуг, договорах о передаче информации, договоре об уступке требования (*cessio*), договорах о передаче исключительных имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Основное различие между рассматриваемым договором и другими видами договоров заключается в не в схеме организации правовых отношений между их сторонами, а в различии предметов соответствующих договоров и установлении особенностей их законодательного регламентирования. Если предметом договора купли-продажи выступают, в первую очередь, вещи, то предметом договоров о передаче информации, о производстве работ и оказании услуг признаются, в свою очередь, информация, работы, услуги, имущественные права, соответственно, являются предметом договоров об уступке требования и передаче исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности¹.

Основополагающее место анализируемого договора в системе иных видов гражданско-правовых договоров обусловлено историческими причинами.

Договор купли-продажи в том виде, в котором он в настоящее время подлежит применению в европейских странах, в том числе, в РФ, берет свои истоки в римском праве.

Анализируемый договор встречался в положениях Двенадцати таблиц (451 – 440 в.в. до н.э.).

Договор купли-продажи во времена Римской империи сформировался как независимый консенсуальный договорной тип, в дальнейшем выступивший основой появления общей системы договорного права в западно-европейских государствах, реципировавших римское право. Применительно к последнему, предметом анализируемого договора могли выступать не только вещи, которые существовали на момент его заключения, но и вещи, которые должны были появиться в будущем, а также имущественные права. В отечественном гражданском законодательстве дореволюционного периода договор купли-продажи был подразделен на три договорные конструкции: поставка, запродажа недвижимого имущества по купчей крепости, купля-продажа движимых вещей. Данная дифференциация в научной среде вызывала многочисленные споры и дискуссии.

Изучив материалы специализированной литературы, раскрывающие основы каждого подвида договора купли-продажи, сформулируем ключевые отличия данных договорных конструкций.

Первая отличительная черта, позволяющая отличать запродажу от договора купли-продажи, как отмечают ученые, состоит в том, что купля-продажа подразумевала в качестве необходимого условия существования у продавца права собственности на отчуждаемое имущество. Данное условие не являлось необходимым для договора запродажи¹. В качестве предмета запродажи могли быть и те вещи, которые еще не созданы, а также вещи, принадлежащие другим лицам. Договор запродажи отличается от договора купли-продажи также тем, что первый представлял собой договор о будущем договоре. Следовательно, если договор не предусматривал положения о том, что у участников есть намерение в будущем заключить договор, а стороны желают немедленно заключить соответствующий договор, то речь не шла о запродаже, даже если предметом договора выступало имущество, которое на праве собственности не принадлежит продавцу. Таким образом, запродажа представляла собой подготовительный договор о том, что в дальнейшем стороны заключат основной договор купли-продажи. Если провести параллель с гражданским законодательством современного этапа, то аналогом данного договора запродажи можно признать предварительный договор. Основной обязанностью по последнему договору, равно как и по договору запродажи, признается заключение на оговоренных предварительных условиях в дальнейшем основного договора. На сегодняшний день предварительный договор, как правило, применяется при заключении договора аренда недвижимости и при заключении договора купли-продажи.

Сравнивая между собой договор запродажи и договор поставки, отметим, что в основе разграничения данных договорных конструкций находится определенность предмета. Запродажа в отличие от поставки

характеризуется наличием конкретной вещи, обладающей индивидуальными, а не родовыми признаками. Соответственно, признаваясь традиционным договором в предпринимательских правоотношениях, поставка, большей частью, в качестве предмета имела определенный перечень товаров, каждый из них отличался отдельными индивидуальными признаками. Кроме того, как отмечал известный ученый той эпохи Д.И. Мейер, по договору поставки от одной стороны другой за известную плату и в известный срок доставлялся определенный товар, но – во исполнение того же договора, тогда как по договору запродажи все исполнение заключалось в дальнейшем оформлении основного договора купли-продажи¹.

Применительно к договорам поставки и купли-продажи, можно отметить, что они обладают схожими отличительными признаками. Применительно к обеим договорным конструкциям, за установленную плату одной стороной договора передавалась определенная вещь другой стороне договора. При этом, можно выделить и некоторые различия между вышеуказанными видами договоров.

Прежде всего, относительно договора купли-продажи необходимо указать, что продавцу товара на него должно принадлежать право собственности. Применительно к договору поставки данное условие не носит обязательный характер. Для торговых правоотношений поставка имела огромное значение и по причине того, что в соответствии с ней предоставлялась возможность оформлять сделки о предметах, которые поставщику пока не принадлежат. В данных сделках возникала необходимость, когда покупателю требовалось большое количество товара (к примеру, заключение договоров на поставку будущих урожаев пшеницы, государство для обеспечения армии производило закупки определенных вещей и др.). Кроме того, договор купли-продажи отличался от договора поставки и необходимостью большей конкретизации предмета. В части первого договора предмет характеризовался наличием индивидуальных признаков, в части второго договора – необходимым являлось качество товара и общее его количество. К примеру, договором поставки была продажа дров. При заключении данного договора требовалось установить объем поставляемых дров и их качество. Некоторые вещи вообще не могли выступать в качестве предмет договора поставки. Так, к примеру, предметом договора поставки не могла признаваться недвижимость. В научной среде той эпохи отмечалось, что недвижимость может передаваться только по договору купли-продажи.

Также в договоре поставки обязательным являлось наличие временного промежутка между заключением договора и его исполнением, применительно к договору купли-продажи данное условие не признавалось обязательным. Договор мог исполняться сразу после его заключения. Данное разграничение анализируемых договоров по временному промежутку было связано с тем, что продавцу по договору купли-продажи принадлежало право собственности на отчуждаемую вещь, в связи с этим, договор мог быть исполнен немедленно. В части договора поставки продавец данным правом пока мог не обладать, соответственно, должно было пройти некоторое время для возможности исполнения договора.

Объединение вышеуказанных договорных конструкций в один договор купли-продажи было предложено разработчиками Гражданского уложения, внесенного в Государственную Думу в 1913 г. Однако, данный проект не был принят по причине наступления Первой мировой войны.

В настоящее время на практике необходимо различать договор купли-продажи и договор мены. В научной среде обращает внимание на то, что анализируемый договор и договор мены объединяет возмездный характер данных договорных конструкций, а также их направленность на передачу в собственность определенной вещи. Вместе с тем, договор мены отличает товарная форма встречного предоставления. Ученые указывают на то, что по договору мены в отличие от купли-продажи и займа, возврат аналогичного товара, не представляется возможным¹. Договор мены характеризуется наличием взаимных обязательств по передаче товаров обеими сторонами. Соответственно, в ГК РФ нормы, регламентирующие договорные отношения мены, носят обособленный характер (ст. 567 – 571 ГК РФ).

При этом, в ходе разрешения споров в судебном порядке для определения и квалификации всех прав и обязанностей сторон договорных правовых отношений, гражданско-правовых норм о мене и купле-продаже не всегда достаточно. Некоторые авторы, придерживаются подхода, заключающегося в том, что к договору мены могут подлежать применению и специальные гражданско-правовые нормы, раскрывающие особенности отдельных видов договора купли-продажи: поставка, контрактация, продажа недвижимости и др.

При этом, судом могут применяться только те нормы, которые соответствуют существу мены и не являются специфическими для конкретного договора купли-продажи. Договор мены отличается от договора купли-продажи по следующим характерным признакам: 1) в договорной конструкции мены обе стороны признаются покупателем и продавцом; 2) по договору мены у сторон отсутствуют обязательства денежного характера. Президиум ВАС РФ обращал внимание на то, что договор мены нельзя признавать соглашением,

предполагающим взаимную поставку товаров с применением сторонами механизма денежного взаимозачета. При этом, если речь идет об обмене различных видов валют, признаваемых законными средствами платежа на территории РФ, то подразумевается договор мены.

Рассмотрим соотношение договора купли-продажи и договора подряда. Сходство указанных видов гражданско-правовых договоров состоит в том, что они нацелены на отчуждение определенной вещи (объекта) в собственность или иное ограниченное вещное право, другая сторона по данным договорным конструкциям обязана предоставить подрядчику или продавцу определенное вознаграждение. Также, отметим, что данные договоры носят возмездный, консенсуальный характер и являются двусторонними. При этом, существуют и некоторые отличия. Так, например, объектом договора в подряде признается изготовление, обработка или переделка вещи и передача ее вместе с результатом, а в договоре купли-продажи объектом признается передача вещи.

Можно выделить и некоторые спорные моменты. В случае, если подрядчик изготавливает вещь своим иждивением, то это не предполагает, что отношения между участниками регулируются договором купли-продажи. Реализация работ по договору подряда «иждивением подрядчика» закрепляется ст. 704 ГК РФ. Некоторые споры также вызывает вопрос о предмете вышеуказанного договора. По мнению одних ученых, предмет договора подряда всегда является индивидуальным. Другие авторы считают, что «со времен кризисов перепроизводства в XIX в. большинство производителей в объеме продукции, ее ассортимента ориентируются на покупателей»². С учетом изложенного, можно сделать вывод о том, что в настоящее время изготовители осуществляют анализ рынка и с учетом данного анализа определяют направления в своей деятельности, а не массово производят товары, как это было раньше.

Таким образом, основными факторами, позволяющими отграничивать анализируемый договор от схожих договорных конструкций, выступают, в первую очередь, характеристики договора купли-продажи: консенсуальное, двухсторонне-обязывающее, взаимное денежное обязательство в форме договора.

2. ВИДЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

2.1 Договор купли-продажи недвижимости

На основании ст. 549 ГК РФ по договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество (ст. 130). Правила, предусмотренные § 7 ч. 2 ГК РФ, применяются к продаже предприятий постольку, поскольку иное не предусмотрено правилами о договоре продажи предприятия (ст. 559 – 566).

Особенностью данного договора является предмет – жилые и нежилые помещения, здания и сооружения. Договор купли-продажи недвижимости тесно связан с земельными правоотношениями, поскольку недвижимость располагается на земле. Значимым условием анализируемого договора выступает обязательная регистрация перехода права по нему в ЕГРН, кроме того, обязательным для данного договора признается письменная форма. Данная мера нацелена на то, чтобы обеспечить защиту обеих сторон договора, а также обеспечить государственные интересы, которые заключаются в налогообложении объектов недвижимости, а также в праве осуществлять контроль за оборот земель в рамках государственных территорий¹.

Государственная регистрация перехода права собственности на недвижимое имущество является обязанностью сторон договора, что прямо следует из п. 3 ст. 551 ГК РФ. Так, гражданка Р. обратилась в суд с иском СПК «N» о признании права собственности на жилое помещение. Истица пояснила суду, что между ней и ответчиком был заключен договор купли-продажи квартиры. Все условия договора выполнены сторонами в полном объеме, взаимных претензий не имеется. Однако, ответчик уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на квартиру. Суд, рассмотрев доводы сторон, принял решение о возможности удовлетворения исковых требований Р. в полном объеме и признал за ней право собственности на квартиру¹.

На основании п. 2 ст. 558 ГК РФ договор продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Если анализируемый договор был заключен после 01 марта 2013 г., то он не нуждается в государственной регистрации. Государственной регистрации подлежит переход права собственности на недвижимость. Государственная регистрация прав на недвижимость и сделок с ней осуществляется в соответствии с нормами ФЗ от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»².

Вышеуказанными законодательными положениями регламентируются следующие вопросы: состав и

правила ведения ЕГРН, основания и порядок осуществления государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав, внесение сведения в ЕГРН в уведомительном порядке, в порядке межведомственного взаимодействия, особенности осуществления государственного кадастрового учета отдельных видов недвижимого имущества и государственной регистрации отдельных видов прав на недвижимое имущество, предоставление сведений, содержащихся в ЕГРН и др.

Согласно ст. 554 ГК РФ, в анализируемом договоре должны быть предусмотрены сведения, которые позволяют конкретно определить тот объект недвижимости, который подлежит передаче по договору покупателю, включая информацию, предусматривающую местонахождение соответствующего объекта или в составе иной недвижимости, или на определенном земельном участке.

В том случае, если вышеуказанные сведения в договоре не предусмотрены, то договор признается незаключенным, так как в нем не закреплены условия о недвижимом имуществе.

В рассматриваемом договоре также должна быть предусмотрена цена объекта недвижимости. Договор признается незаключенным в случае отсутствия в нем в письменном виде согласованного участниками условия о цене предмета договора. Вместе с тем, не подлежат применению правила установления цены, закрепленные п. 3 ст. 424 ГК РФ. Цена предмета договора определяется, исходя из цены самого объекта недвижимости и соответствующего земельного участка, если законодательно или условиями договора не установлено иное.

В анализируемом договоре цена предмета может устанавливаться с учетом стоимости единицы его площади, расчет окончательной стоимости объекта недвижимости производится, исходя из размера недвижимости и стоимости единицы его площади.

Объект недвижимости подлежит передаче покупателю по соответствующему документу о передаче (передаточному акту), который подписывается обеими сторонами. По результатам передачи вышеуказанного документа, а также фактической передачи объекта недвижимости, договорное обязательство продавца признается исполненным.

В том случае, если продавец или покупатель отказываются от подписания передаточного акта, то речь идет об отказе одной из сторон договора исполнить свое обязательство или по передаче недвижимого имущества в собственность покупателю, или по принятию соответствующего объекта недвижимости покупателем. Принятие покупателем предмета договора, который не соответствует договорным условиям, включая случаи, когда в передаточном акте оговорено данное несоответствие, не признается основанием для освобождения продавца от ответственности за ненадлежащее исполнение договора.

Если продавец передал покупателю предмет договора ненадлежащего качества, подлежат применению нормы ст. 475 ГК РФ, кроме норм о праве покупателя потребовать замены товара ненадлежащего качества на соответствующий договору предмет.

В настоящее время в предпринимательской сфере часто заключаются договоры, предметом которых выступает вещь либо еще не созданная, либо право собственности на которую еще не зарегистрировано за продавцом.

В ГК РФ не закреплена отдельная договорная конструкция купли-продажи будущей недвижимой вещи, однако, п. 2 ст. 455 ГК РФ устанавливает, что договор может быть заключен также на куплю-продажу товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара.

Возможность заключения договора купли-продажи недвижимого имущества, которое будет создано или приобретено продавцом в будущем, также подтверждена Пленумом ВАС РФ в Постановлении «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» от 11 июля 2011 г. № 54/1 (далее – Постановление № 54).

Необходимо отметить, что принятие Постановления № 54 решило многие проблемы, возникающие в судебной практике, касающиеся договорной конструкции купли-продажи будущей недвижимой вещи, однако, как показывает практика, данное постановление не сняло всех существующих вопросов в данной области.

Так, в судебной практике возникают сложности с индивидуализацией объекта договора купли-продажи будущей недвижимой вещи. В соответствии с текстом Постановления № 54 индивидуализация вышеуказанного объекта допускается посредством предусмотрения сведений, которые позволяют установить конкретный подлежащий передаче объект недвижимости. В качестве данной информации могут быть предусмотрены примерная площадь возводимого объекта недвижимости, его местонахождение, другие признаки. При этом, если возведенный объект недвижимости будет значительно отличаться от заявленного объекта по документации, то данный договор может быть признан незаключенным.

Относительно расхождений в площади возведенной недвижимости и заявленной по документации, в правоприменительной практике не сформировано единого подхода. Так, к примеру, одним судебным органом была признана несущественной разница в площади возведенной недвижимости и заявленной по документации, соответственно, суд удовлетворил исковые требования о признании права собственности¹. Таким образом, представляется необходимым при заключении договора купли-продажи будущей недвижимой вещи сторонам надлежащим образом индивидуализировать его предмет, указывая также и иные характеристики будущего объекта недвижимости, кроме его площади.

Итак, договор продажи недвижимости – это соглашение сторон, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество. Договор продажи недвижимости заключается путем составления единого документа, подписанного сторонами. Данный документ не регистрируется, но при этом, переход права собственности на недвижимость по договору продажи недвижимости к покупателю подлежит государственной регистрации.

2.2 Договор поставки

Законодательное определение анализируемого договора представлено в ст. 506 ГК РФ. В соответствии с данной статьей закона по договору поставки поставщик-продавец, реализующий предпринимательскую деятельность, берет на себя обязательство в обусловленный срок (сроки) передать закупаемые или производимые им товары покупателю для применения в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием¹. Обособление рассматриваемого договора в системе отдельных видов договора купли-продажи, большей частью, свойственно для отечественной теории и практики.

Характерным признаком анализируемого договора является его особенный субъектный состав. В качестве покупателя и поставщика могут быть сразу несколько граждан-ИП, юридических лиц. При этом, договор с множественным числом субъектов в общепринятом значении указанного термина не может считаться многосторонним, так как у каждого субъекта есть права и обязанности, присущие или покупателю, или поставщику.

Следующий признак рассматриваемого договора – его двусторонний характер. В качестве сторон в договоре поставке выступают покупатель и поставщик. Рассматриваемый договор также характеризует несовпадение во времени между его заключением и передачей предмета договора, которая по времени, как правило, осуществляется позднее. Данная специфика определена следующими причинами.

Прежде всего, договор поставки направлен на обслуживание процесса товарного или материального снабжения покупателей, что зачастую предполагает необходимость неоднократной, регулярной передачи продукции самостоятельными партиями на протяжении определенного времени. Кроме того, товар, подлежащий поставке, зачастую отсутствует в натуральном виде к моменту заключения договора, поставщик по заданию покупателя должен его изготовить или произвести.

Обособление рассматриваемого договора может осуществляться с учетом специфики товара, подлежащего реализации. Применительно к договору купли-продажи в целом предметом признается любое не изъятое из оборота имущество, в договоре поставке предметом, большей частью, являются движимые вещи. По анализируемому договору не могут быть переданы имущественные права, ценные бумаги.

Предмет договора поставки, как правило, характеризуется родовыми признаками.

В договоре поставки важное значение имеют сроки поставки и качество товара, а потому договор поставки заключается всегда в письменной форме.

Следующим признаком анализируемого договора является его взаимный характер. По договору поставки и покупатель и поставщик наделены определенными правами и обязанностями, которые являются взаимными, то есть, если у поставщика есть определенное право, то за покупателем закреплена обязанность исполнить данное право поставщика и наоборот.

Рассматриваемый договор относится к консенсуальным, то есть для того, чтобы между сторонами возникли договорные обязательства необходимо достичь соглашения по существенным условиям.

Достижение соглашения влечет за собой обязанность поставщика осуществить передачу товара покупателю, а для последнего – предмет договора принять и оплатить его.

По анализируемому договору товар приобретается для последующего производительного использования, а именно такого его применения, в процессе которого товар или фактически сохраняет свою цену (в итоге

перепродажи), или переносит на иные товары (в ходе производства).

Вышеизложенное позволяет говорить об использовании предмета договора поставки в хозяйственных целях.

Пленум ВАС РФ в Постановлении от 22 октября 1997 г. № 18, указал на то, что под целями, не связанными с личным использованием, необходимо подразумевать, в том числе, приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве ИП или юридического лица (офисной мебели, оргтехники, материалов для ремонтных работ, транспортных средств и др.).

Вместе с тем, если предмет договора приобретается у розничного продавца, то договорные отношения между покупателем и последним будут регулироваться гражданско-правовыми нормами о розничной купле-продаже (§ 2 главы 30 ГК РФ).

Несмотря на то, что на уровне высшего судебного органа были сформулированы разъяснения относительно категории «цели, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием», данное понятие на доктринальном уровне вызывает определенные споры.

К примеру, одни авторы полагают, что данные цели имеют место при реализации товаров, в том числе, детскому саду (указанный договор отвечает признакам, установленным ст. 506 ГК РФ). При этом, судебные органы, не как поставку, а как розничную куплю-продажу квалифицируют не только продажу товаров образовательным учреждениям¹, но, в том числе, к примеру, продажу товаров органам соцзащиты и учреждениям здравоохранения², продажу товаров санаторно-оздоровительному комплексу³.

Кроме того, в качестве розничной купли-продажи в отдельных случаях суды признают реализацию товаров юридическим лицам и ИП в больших партиях, в частности: регулярную продажу партий молока коммерческим организациям для последующего обеспечения молоком работников, работающих во вредных условиях¹; регулярную продажу продовольственных и непродовольственных товаров муниципальному унитарному предприятию с использованием безналичных расчетов²; продажу продовольственных товаров индивидуальным предпринимателям и коммерческим организациям, но за наличный расчет³; продажу через розничный склад товаров индивидуальному предпринимателю для последующего использования в предпринимательской деятельности (строительство торгово-складского комплекса)⁴.

На основании изложенного, можно прийти к выводу о том, что данный квалифицирующий признак необходимо конкретизировать в ст. 506 ГК РФ, так как вопрос разграничения поставки и розничной купли-продажи связан не только с правильным применением к правовым отношениям участников диспозитивных и императивных гражданско-правовых норм (в отношении порядка и условий передачи товара, ответственности продавца и др.), но и затрагивает обязательства в области налогового права. В соответствии со ст. 346.26 НК РФ, в отдельных случаях розничная торговля подлежит обложению единым налогом на вмененный доход, при этом, продажа товара на условиях поставки вышеуказанным налогом не облагается.

С учетом анализа материалов правоприменительной практики, можно прийти к выводу о том, что некоторые сложности у судебных органов возникают в процессе разграничения договора контрактации и договора поставки. Так, по одному из дел суды первой и апелляционной инстанций удовлетворили иск покупателя к поставщику, взыскав с последнего убытки в виде разницы между предусмотренной договором ценой недопоставленного подсолнечника и текущей ценой. Вместе с тем, вышеуказанные судебные органы договорные обязательства между истцом и ответчиком признали договором поставки. При этом, ФАС Северо-Кавказского округа Постановлением от 04 декабря 2014 г. по делу № Ф08-3553/2014 отменил судебные акты нижестоящих инстанций относительно взыскания с ответчика убытков, отметив, что договорные отношения между истцом и ответчиком судебными органами были квалифицированы ошибочно¹. ФАС СКО признал наличие в договорных отношениях между истцом и ответчиком признаков договора контрактации. Таким образом, правильно осуществленная квалификация договора имеет огромное значение, так как оказывает непосредственное воздействие на вопросы ответственности сторон по договору. На доктринальном уровне отмечается, что договор контрактации и поставки следует разграничивать в зависимости от вида предмета договора и профессиональной деятельности продавца. Применительно к договору контрактации предмет является с/х продукция, которая была произведена (выращена), продавцом является ее производитель².

В заключение отметим, что договор поставки – договор, по которому поставщик-продавец, реализующих предпринимательскую деятельность, берет на себя обязательство передать в установленный срок (сроки) закупаемые или производимые им товары покупателю для применения их в предпринимательской деятельности или в других целях, которые не связаны с семейным, личным, домашним и другим аналогичным использованием.

2.3 Договор розничной купли-продажи

Одним из наиболее распространенных договоров в повседневной жизни является договор розничной купли-продажи. В соответствии с п. 1 ст. 492 ГК РФ, по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Из указанного определения следует, что продавцом всегда является субъект предпринимательской деятельности, осуществляющий продажу товара в розницу с целью получения прибыли¹.

Покупателями по такому договору становятся в основном граждане. Участие юридических лиц на стороне покупателя по договору розничной купли-продажи предусмотрено п. 3 ст. 497, п. 1 ст. 499 ГК РФ.

Юридические лица могут приобретать товары только для использования их в целях, не связанных с предпринимательской деятельностью. При этом, к отношениям по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина, не урегулированным ГК РФ, применяется законодательство о защите прав потребителей и иные правовые акты, принятые в соответствии с ними (п. 3 ст. 492 ГК РФ).

В качестве существенных для анализируемого договора признаются следующие условия: наименование товара, его количество и цена. Если законодательно или договорными условиями не установлено иное, то договор розничной купли-продажи признается заключенным в надлежащей форме с момента предоставления продавцом покупателю чека (товарного, кассового) или другого документа, удостоверяющего факт оплаты предмета договора.

Анализируемый договор по способу заключения признается договором присоединения: его условия представлены в стандартных формах, которые предоставляют покупателю возможность получить о предмете договора все необходимые сведения.

Как уже заключенный договор, публичный договор подразумевает, что коммерческая организация берет на себя обязательство продать предмет договора, выполнить работу или оказать услугу каждому, кто к ней обратится.

Относительно сферы розничных продаж необходимо только определить, что будет признаваться фактом обращения покупателя к продавцу, так как именно он будет признаваться тем первоначальным действием покупателя, которое, в свою очередь, будет соответствовать конструкции «совершение действий по реализации указанных в предложении договорных условий»¹.

Нахождение покупателя у витрины киоска, у дверей магазина будет признаваться обращаем к продавцу.

Однако, необходимо проводить разграничение между покупателем и неопределенным кругом лиц. К примеру, в магазин могут зайти сразу несколько человек, однако, товары приобрести может только один из них, именно он и будет признаваться в данном случае покупателем. Соответственно, если лицо не приобретает в магазине никакие товары о заключении договора розничной купли-продажи речь не идет.

Договорные отношения возникают только между продавцом и покупателем.

Таким образом, договор розничной купли-продажи – договор, по которому продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор розничной купли-продажи является публичным договором (ст. 426). К отношениям по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина, не урегулированным ГК РФ, применяются законы о защите прав потребителей и иные правовые акты, принятые в соответствии с ними.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования подведем обобщающие итоги по теме курсовой работы. В ч. 2 ГК РФ купля-продажа является самым большим правовым институтом по числу образующих его норм и в целях рыночного развития стоит на первом месте. В современном российском законодательстве договор купли-продажи – важнейший договорной тип. Ежедневно совершаются миллионы покупок. Ежедневно миллионы людей вступают в правовые отношения, при этом, не вспоминая о правовых тонкостях отношений профессионального продавца и рядового покупателя. 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). Договор купли-продажи: возмездный, взаимный, консенсуальный.

Существенные условия договора – условия, которые должны быть обязательно согласованы сторонами. Существенным условием договора купли-продажи является ее предмет. Предмет включает в себя лишь две категории: наименование товара; количество товара. Цена, в свою очередь, является существенным условием лишь в разных видах договора купли-продажи, таких как: купля-продажа недвижимости; розничная и оптовая купля-продажа; купля-продажа предприятия. Содержание договора купли-продажи составляют права, обязанности и ответственность сторон.

Купля-продажа – это различные варианты, формы и виды взаимодействия покупателя и продавца, в зависимости от вида определяющие порядок защиты прав как продавца, так и покупателя. ГК РФ выделяет следующие виды договоров купли-продажи: договор розничной купли-продажи; поставки; поставки товаров для государственных нужд; контрактации; энергоснабжения; продажи недвижимости; продажи предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) [с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года] // Российская газета. – 2020. – 04 июля.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (часть первая) (ред. от 24.07.2023 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №32. – Ст.3301.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 24.07.2023) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №5. – Ст.410.
4. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» // Российская газета. 2015. 22 июля.

Материалы судебная практика

5. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 11 июля 2011 г. № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» // Вестник ВАС РФ. 2011. № 22.
6. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 18 апреля 2000 г. № 506/00 // Вестник ВАС РФ. 2000. № 14.
7. Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 16 ноября 2012 г. по делу № А28-10741/2011. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
8. Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 06 июля 2010 г. по делу № А19-17845/09. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
9. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 01 декабря 2021 г. по делу № А5715802/2020. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
10. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 04 сентября 2022 г. по делу № А12-18550/21. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
11. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 20 сентября 2012 г. по делу № А56-21695/2011. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).

12. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 10 декабря 2014 г. по делу № А42-2682/2014. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
13. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 04 декабря 2014 г. по делу № Ф08-3553/2014. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
14. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 01 февраля 2023 г. по делу № А60-20711/2022-С11. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
15. Постановление Федерального арбитражного суда Центрального округа от 06 сентября 2013 г. по делу № А68-АП-750/14-12. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).
16. Решение Большеглушицкого районного суда Самарской области от 23 сентября 2021 г. по делу № 11-231/2021. URL: <http://sudact.ru/> (дата обращения: 25.03.2024).

Литература

17. Беспалов, Ю.Ф. К вопросу о предмете договора по гражданскому законодательству Российской Федерации / Ю.Ф. Беспалов // Государственная служба и кадры. – 2018. – № 2. – С. 58 – 64.
18. Брагинский, М.И, Витрянский, В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества: учебник / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: Статут, 2011. – 489 с.
19. Булыгина, М.А. О применении к договору мены правил об отдельных видах договора купли-продажи / М.А. Булыгина // Общество и право. – 2015. – № 8. – С. 34 – 41.
20. Васильев, Г.С., Рыбалов, А.О. Различие договоров подряда и купли-продажи: Обсуждаем проблему / Г.С. Васильев, А.О. Рыбалов // Правоведение. – 2005. – № 1. – С. 73 – 80.
21. Воронова, А.А. Отличие договора подряда от смежных договоров / А.А. Воронова // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2015. – № 1(102). – С. 166 – 173.
22. Вронская, М.В. Гражданское право: учебник / М.В. Вронская. – М.: Проспект, 2015. – 459 с.
23. Гафарова, Р.М. Некоторые актуальные вопросы правового регулирования договора купли-продажи жилых помещений / Р.М. Гафарова // Вестник УГНТУ. – 2016. – № 12. – С. 26 – 33.
24. Гладков, Е.Е. Договор розничной купли-продажи: общие положения и способы защиты / Е.Е. Гладков // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – 2016. – № 3. – С. 21 – 27.
25. Гонгало, Б.М. Гражданское право: учебник / Б.М. Гонгало. – М.: Норма, 2017. – 678 с.
26. Григорьева, А.Г., Леус, М.В., Сушкова, И.А. Согласование существенных условий договора и правовые последствия их отсутствия / А.Г. Григорьева, М.В. Леус, И.А. Сушкова // Власть. – 2017. – № 8. – С. 32 – 39.
27. Гура, Г.М. Актуальность договора розничной купли-продажи / Г.М. Гура // Территория науки. – 2016. – № 1. – С. 65 – 71.
28. Данилов, Ю.Б. Разграничение договоров купли-продажи, zapродажи и поставки в российском праве второй половины XIX в. / Ю.Б. Данилов // Вестник Омского университета. – 2010. – № 3(24). – С. 42 – 44.
29. Захарова, О.Н., Епифанцева, Т.Ю. К вопросу о способах расторжения договора / О.Н. Захарова, Т.Ю. Епифанцева // Байкальский юридический вестник. – 2016. – № 3. – С. 112 – 118.
30. Зубкова, Т.А. Реализация права покупателя на отказ от исполнения договора в связи с ненадлежащим качеством товара // Актуальные вопросы юридических наук: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.) / Т.А. Зубкова. – Челябинск: Два комсомольца, 2015. – С. 55 – 58.
31. Иванов, В.В. Производитель сельскохозяйственной продукции как субъект договора контрактации / В.В. Иванов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 5. – С. 78 – 84.
32. Иванов, Н.В. Заключение договора поставки: правовые аспекты / Н.В. Иванов // Вестник Чувашского университета. – 2015. – № 3. – С. 270 – 278.
33. Иванова, С.А. Особенности правового режима энергетических ресурсов / С.А. Иванова // Евразийская адвокатура. – 2018. – № 1(32). – С. 86 – 92.
34. Килабов, М.М. Общая характеристика договора купли-продажи / М.М. Килабов // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 352 – 355.
35. Ленковская, Р.Р. К вопросу о содержании круга существенных условий в договоре купли-продажи земельных участков / Р.Р. Ленковская // Бизнес в законе. – 2017. – № 3. – С. 156 – 162.
36. Лермонтов, Ю.М. Особенности договора купли-продажи и их применение в решениях судов / Ю.М. Лермонтов // Обзор арбитражной практики. – 2015. – № 7. – С. 46 – 55.
37. Лескова, Ю.Г. Договор мены в Гражданском кодексе: история становления и развития в России / Ю.Г. Лескова // Научный журнал КубГАУ. – 2016. – № 117(03). – С. 167 – 173.

38. Матвеева, Н.В. Сравнительная характеристика договора купли-продажи в праве разных стран / Н.В. Матвеева // Право и современные государства. – 2017. – № 2. – С. 77 – 85.
39. Никитенко, С.С. Характеристика прав покупателей по договору купли-продажи / С.С. Никитинко // Аллея науки. – 2022. – Т. 1. – № 4 (67). – С. 469-474.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/438649>