Договор

купли –продажи.Содержание

Введение 3

Глава1. Понятие договора 6

1.1.Предмет договора купли-продажи 7

1.2.Количество товара 8

1.3. Ассортимент товаров 9

1.4. Качество товара 10

1.5. Комплектность товара 15

1.6. Некоторые вопросы защиты прав потребителей в договорах купли-продажи 16

1.7. Обязанности покупателя 18

Глава 2. Отдельные виды договора купли-продажи 20

2.1. Розничная купля-продажа 20

2.2. Поставка товаров 26

2.3. Поставка товаров для государственных нужд 31

2.4. Контрактация 34

2.5. Энергоснабжение 35

2.6. Продажа недвижимости 39

2.7. Продажа предприятия 42

Глава3. Понятие договора внешнеторговой купли-продажи. 46

3.1. Субъекты договора купли-продажи 47

3.2. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок 48

3.3. Заключение договора купли -продажи. 52

3.4. Структура и содержание внешнеторгового договора купли - продажи. 54

3.5. Анализ правового регулирования внешнеторговой купли-продажи товаров зарубежных стран (США) 57

Заключение 66

Литература 68

Условные обозначения 71

# Введение

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

Потребность в обновлении законодательства о купле-продаже очевидна. В условиях свободного рынка неприемлемы пришедшие из "планового" прошлого правила оборота товаров, содержащиеся в Гражданском кодексе 1964 года, Положениях о поставках продукции и товаров1988 года, а также многочисленных положениях, инструкциях и типовых договорах, принятых в свое время Госснабом, Минторгом и другими ведомствами Союза ССР. 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 положения ГК, 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. На продажу ценных бумаг и валютных ценностей указанные общие положения о купле-продаже могут распространяться, если законом не установлены специальные правила их продажи.

ГК РФ учитывает тенденцию расширения сферы действия института купли-продажи, который уже в настоящее время охватывает отношения, связанные с поставками товаров, контрактацией сельскохозяйственной продукции, со снабжением энергетическими и иными ресурсами.

Вместе с тем, исходя из традиций российского законодательства и правоприменительной практики, по моему мнению является целесообразным сохранение таких ранее самостоятельных договорных форм, как договоры поставки, контрактации, энергоснабжения и т. д. Тем более что на протяжении многих лет с их помощью успешно осуществлялось регулирование специфических отношений в имущественном обороте. И даже в настоящих условиях, когда планово-регулирующие механизмы сведены к минимуму, указанные отношения в известном смысле сохраняют особые, только им присущие черты.

Если говорить о методологическом подходе к структуре и расположению норм в главе 30 ГК РФ, посвященной договору купли-продажи товаров, следует отметить, что вслед за общими помещены положения, регулирующие основные условия договора купли-продажи. Нормы, регламентирующие каждое из условий договора, подчиняются определенной системе. Сначала дается определение соответствующего условия договора (например, количество или качество товаров), затем приводятся правила, позволяющие характеризовать данное условие применительно к конкретным договорным отношениям сторон при отсутствии данного условия в тексте договора, далее предусматриваются последствия нарушения сторонами договора обусловленных обязанностей.

В таком порядке в главе 30 ГК РФ последовательно излагаются такие правила, регулирующие следующие основные условия договора купли-продажи как:

* предмет договора;
* обязанность продавца передать товар покупателю;
* количество товаров;
* срок исполнения договора;
* ассортимент;
* качество;
* комплектность товара и комплект товаров;
* тара и упаковка;
* цена;
* приемка и оплата товаров покупателем;
* страхование товаров.

Аналогичным образом в тексте ГК РФ расположены нормы, устанавливающие специальные правила в отношении отдельных видов договора купли-продажи:

* договоров поставки;
* контрактации;
* энергоснабжения;
* продажи недвижимости;
* продажи предприятий.

Необходимо отметить, что в тексте ГК РФ отсутствует полное определение указанных договоров. Учитывая, что они представляют собой виды договора купли-продажи, в соответствующих нормах указывается лишь на специфические признаки этих договоров, позволяющие выделить их в отдельные виды купли-продажи.

В Кодексе сохранено традиционное определение договора купли-продажи[[1]](#footnote-1), выражающее его неизменную суть: продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а последний обязуется принять товар и уплатить за него определенную цену. 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. Миллионы продаж совершаются в расчете на обычные для всех правила. Именно они предусмотрены в ГК РФ на случай, если стороны не посчитают нужным установить для себя иные условия продажи.

Единственное условие, которое стороны должны во всех случаях обязательно сами определить при купле-продаже, - *ее предмет*. По Кодексу вопрос о том, что продается и покупается, считается согласованным сторонами, если из их договора можно установить наименование и количество товара.[[2]](#footnote-2) Остальные условия, включая цену и качество передаваемых товаров, в принципе являются определимыми на основе критериев, введенных законом, и могут особо не оговариваться сторонами. Значительное число норм Гражданского кодекса посвящено тому, как определяются ассортимент, качество товаров, требования к их 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.

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

# Глава1. Понятие договора

Впервые понятие договора возникло в Древнем Риме. Существовавший в римском праве взгляд на договоры позволял рассматривать их с трех точек зрения:

1. как основание возникновения правоотношения;
2. как само правоотношение, возникшее из этого основания;
3. как форму, которую соответствующее правоотношение принимает.

Это указанное многозначное представление о договоре было настолько точным и определенным, что только лишь с определенными незначительными изменениями практически реализовано в Гражданском кодексе Российской Федерации и в гражданских кодексах других стран.

В советской и постсоветской юридической литературе приведенная многопонятийное представление о договоре весьма последовательно развито в работах ряда авторов. Особенно четко это выражено в исследованиях О.С. Иоффе. Признавая договор соглашением двух или нескольких лиц о возникновении, изменении или прекращении гражданских правоотношений, О.С. Иоффе вместе с тем отмечал: «Иногда под договором понимается само обязательство, возникающее из такого отношения, а в некоторых случаях этот термин обозначает документ, фиксирующий акт возникновения обязательства по воле всех его участников».[[3]](#footnote-3)

В современных источниках отмечается: «Договор обычно трактуется как двух- или многосторонняя сделка»[[4]](#footnote-4). Но сведение договора только к сделке едва ли верно. Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей[[5]](#footnote-5). Договор не только устанавливает права и обязанности, но и предусматривает совершение субъектами прямых действий, содержание которых закрепляется в соглашении. Договор определяет, что конкретно должно быть сделано и какие юридические требования предъявляются сторонами к совершению действий. Следовательно, роль и функции договора значительно шире, нежели у традиционно понимаемой сделки: предметом договора могут быть вещи, ценные бумаги, недвижимость, имущественные и иные объекты гражданских прав.

# 1.1.Предмет договора купли-продажи

Единственное существенное условие договора купли-продажи - 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 заключения договора. Предмет купли-продажи должен считаться установленным, если содержание договора позволяет определить наименование и количество товаров.

Главная обязанность продавца заключается в передаче покупателю товаров, являющихся предметом купли-продажи, в срок, установленный договором, а если такой срок договором не установлен - в соответствии с правилами об исполнении бессрочного обязательства[[6]](#footnote-6). Если иное не определено 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[[7]](#footnote-7).

Договор купли-продажи может быть заключен с условием о его исполнении к строго определенному сроку. Это возможно, когда из его содержания 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[[8]](#footnote-8). 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.

Кодекс предусматривает обязанность продавца передать покупателю товар свободным от любых прав третьих лиц. Исключение составляют лишь ситуации, когда есть согласие покупателя принять товар, обремененный такими правами[[9]](#footnote-9). Имеются в виду случаи, когда продаваемое имущество ранее уже было передано в залог, аренду либо в отношении этого имущества установлен сервитут и т. п.

Покупатель, обнаружив, что на приобретенное им имущество имеются права третьих лиц, о которых он не знал и не должен был знать, может предъявить продавцу, не поставившему его в известность относительно указанных обстоятельств, требование об уменьшении цены товара либо о расторжении договора купли-продажи и возмещении причиненных убытков.

Являющийся предметом купли-продажи товар, в отношении которого существуют права третьих лиц, может оказаться истребованным этими лицами у покупателя. Для подобных случаев Кодекс[[10]](#footnote-10) устанавливает правило, обязывающее покупателя, к которому предъявлен иск об изъятии товара, привлечь к участию в этом деле продавца. При этом продавец не вправе отказаться от участия в таком деле на стороне покупателя.

Невыполнение покупателем обязанности по привлечению продавца к участию в деле об истребовании товара третьим лицом в определенной ситуации может послужить основанием к освобождению продавца от ответственности перед покупателем. Это возможно, если продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя.

Момент исполнения продавцом своей обязанности передать товар покупателю определяется одним из трех вариантов: во-первых, при наличии в договоре условия об обязанности продавца по доставке товара - моментом вручения товара покупателю; во-вторых, если в соответствии с договором товар должен быть передан покупателю в месте нахождения товара - моментом предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствующем месте; в-третьих, во всех остальных случаях - моментом сдачи товара перевозчику или организации связи.

Таким образом, сроком исполнения обязательства должна признаваться дата 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.

# 1.2.Количество товара

Количество подлежащих передаче покупателю товаров должно определяться в договоре в определенных единицах измерения или денежном выражении. Вместе с тем допускается возможность согласования сторонами в договоре лишь порядка определения количества товара[[11]](#footnote-11). Это важно отметить, поскольку количество товара относится к существенным условиям договора и его отсутствие в договоре влечет признание договора незаключенным.

В случае неисполнения продавцом своей обязанности по договору передать покупателю проданный товар покупатель вправе отказаться от исполнения обязательств. Односторонний отказ от исполнения обязательств, если возможность такого отказа предусмотрена законом, влечет расторжение договора, а покупатель сохраняет 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 вправе потребовать с передачей ему изъятия этой вещи у продавца. При этом необходимо помнить содержащееся в ст. 396 ГК. правило, согласно которому возмещение убытков, причиненных неисполнением обязательства, освобождает должника от исполнения этого обязательства в натуре. Поэтому покупатель должен требовать либо передачи ему товара, либо возмещения причиненных убытков.

В случае нарушения условия договора о количестве товаров 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, но при условии, что в разумный срок после получения его сообщения о поступлении 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.

# 1.3. Ассортимент товаров

Договором купли-продажи может быть предусмотрено, что передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам и иным признакам (ассортимент). Продавец по такому договору обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами[[12]](#footnote-12).

Передача продавцом обусловленных 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 товарами, ассортимент которых соответствует договору, товары с нарушением условий договора об ассортименте, покупатель вправе по своему выбору: принять товары в ассортименте, перечисленном в договоре, 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[[13]](#footnote-13).

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

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

Практически все содержащиеся в ГК правила, регулирующие взаимоотношения продавца и покупателя в случаях, когда не соблюдаются условия договора об ассортименте товара, носят диспозитивный характер. Дело в том, что условие об ассортименте чисто договорное и должно определяться соглашением сторон. Трудно представить договор (в нормальном имущественном обороте), где нет условия об ассортименте покупаемых товаров, что вынудило бы обе стороны руководствоваться диспозитивными правилами Кодекса. Однако, к сожалению, такое случается.

# 1.4. Качество товара

Следуя отечественной и мировой практике, Кодекс вводит 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 либо уменьшения покупной цены, либо безвозмездного устранения недостатков товара, либо возмещения своих расходов по устранению таких недостатков[[14]](#footnote-14).

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 Кодекса.

При отсутствии в договоре условия о качестве 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 этих целях.

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

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

Нетрудно заметить, что отмеченные положения корреспондируют правилам определения соответствия товара, предусмотренным Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров[[15]](#footnote-15).

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

Законная гарантия будет применяться в случае, если таковая не установлена договором. Сущность законной гарантии в ГК выражена следующим образом: товары должны соответствовать требованиям, предъявляемым к их качеству, в момент их 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.

Когда предоставление продавцом гарантии качества товаров включено в договор (договорная гарантия), продавец обязан передать покупателю товары, отвечающие 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 закрепленный законами, иными правовыми актами, государственными стандартами или иными обязательными правилами период времени, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению. Очевидно, что в договор не может быть включен 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.

В случае предоставления продавцом покупателю договорной гарантии гарантийный срок должен исчисляться с момента передачи товара покупателю, если договором не будет предусмотрен иной начальный момент течения гарантийного срока.

В форме диспозитивной нормы Кодексом введено правило исчисления гарантийного срока в отношении комплектующих изделий. Гарантийный срок на комплектующее изделие считается равным гарантийному сроку на основное изделие и начинает течь одновременно с ним[[16]](#footnote-16).

Течение гарантийного срока прерывается, когда товар не может быть использован покупателем по обстоятельствам, зависящим от продавца: например, из-за недостатков товара, вызванных тем, что вместе с товаром не были переданы его принадлежности, в том числе инструкции по эксплуатации и другая необходимая документация. Течение гарантийного срока может быть возобновлено лишь после того, как продавцом будут устранены соответствующие обстоятельства.

И еще одно правило, относящееся к исчислению гарантийного срока как на товар, так и на комплектующее изделие. Если в течение гарантийного срока покупатель обнаружит недостатки в переданном товаре (комплектующем изделии) и продавец по требованию покупателя произведет его замену, на вновь переданный товар (комплектующее изделие) устанавливается гарантийный срок той же продолжительности, что и на замененный. Это правило действует, если договором купли-продажи не предусмотрено иное.

Ответственность продавца за ненадлежащее качество товара во многом будет зависеть от того, есть ли договорная гарантия качества товара. По общему правилу (то есть при наличии законной гарантии) продавец отвечает за недостатки товаров, если покупатель докажет, что они появились до момента перехода риска случайной гибели или случайной порчи на покупателя либо по причинам, возникшим до этого момента. В отношении товаров, на которые продавцом предоставлена гарантия качества, он отвечает за недостатки товаров, если не докажет, что они возникли после их передачи покупателю вследствие нарушения покупателем правил пользования товарами или их хранения, а также действий третьих лиц или непреодолимой силы[[17]](#footnote-17).

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 договору[[18]](#footnote-18).

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 их отсутствии следует иметь в виду, что недостатки в товарах должны быть обнаружены в срок, не превышающий двух лет с момента их передачи покупателю. Проверка качества товара должна осуществляться с соблюдением требований закона, иных правовых актов или государственных стандартов.

Обязанность покупателя проверить качество переданного ему товара может быть предусмотрена законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи. Что касается порядка осуществления такой проверки, то он определяется договором и должен соответствовать обязательным правилам (если они имеются). Если же такой порядок не введен ни договором, ни иными обязательными правилами, а в силу требований закона, правовых актов либо государственных стандартов покупатель должен проверить качество товаров, такая проверка производится согласно обычаям делового оборота или иным обычно применяемым условиям проверки качества товара, подлежащего передаче покупателю по договору купли-продажи.

Обязанность проверить качество реализуемых товаров может быть возложена и на продавца (предварительное испытание, анализ и т. п.). В этом случае продавец должен предоставить покупателю документы, подтверждающие осуществление им проверки качества передаваемого товара и ее результаты, например сертификат качества товара. В отношении подобных ситуаций важно подчеркнуть, что порядок и иные условия проверки качества товара, производимой как продавцом, так и покупателем, должны быть одинаковыми[[19]](#footnote-19).

Принципиальное значение для покупателя имеет соблюдение сроков обнаружения недостатков в переданных ему товарах. Как правило, покупатель вправе предъявить свои требования продавцу только в связи с недостатками товаров, обнаруженными в пределах сроков, определенных в ст. 477 ГК.

При наличии лишь законной гарантии на товары, то есть когда на эти товары не установлены гарантийный срок или срок годности, недостатки в товарах должны быть обнаружены покупателем в разумный срок (что зависит от свойств товара и его обычного использования), но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю. Правда, законом или договором может быть предусмотрен более длительный предельный срок для обнаружения недостатков в товаре.

При наличии договорной гарантии недостатки в товаре должны быть обнаружены покупателем в пределах гарантийного срока.

Как быть в ситуациях, когда гарантийные сроки введены не только в отношении товаров, но и отдельных комплектующих изделий? Здесь возможны два варианта: если гарантийный срок на комплектующее изделие окажется меньшей продолжительности, чем на товар (основное изделие), недостатки в комплектующем изделии могут быть выявлены покупателем в пределах гарантийного срока, установленного на основное изделие.

В случаях, когда на комплектующее изделие в договоре определен гарантийный срок большей продолжительности, нежели на основное изделие, истечение гарантийного срока на основное изделие не имеет правового значения, поскольку недостатки в комплектующем изделии должны быть обнаружены покупателем в пределах гарантийного срока, установленного именно в отношении этого комплектующего изделия.

Если в отношении какого-либо товара предусмотрен срок годности, недостатки в этом товаре должны быть обнаружены покупателем во всяком случае в пределах указанного срока годности. Только при соблюдении этого условия покупатель вправе предъявить продавцу свои требования в связи с недостатками такого товара.

# 1.5. Комплектность товара

По договору купли-продажи продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условию договора о комплектности, а при отсутствии такового в договоре комплектность товара определяется обычаями делового оборота либо иными обычно предъявляемыми требованиями[[20]](#footnote-20).

В Кодексе дифференцированы понятия "комплектность товара" и "комплект товаров". Договором может быть введена обязанность продавца передать покупателю определенный набор товаров в комплекте (комплект товаров). В этом случае обязательство может считаться исполненным с момента передачи покупателю всех товаров, включенных в комплект.

Нарушение продавцом условий договора как о комплектности товара, так и о передаче товаров в комплекте влечет за собой аналогичные последствия: покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены или доукомплектовании товаров в разумный срок. Если же продавец в разумный срок не выполнит требования покупателя о доукомплектовании товаров, покупатель может потребовать замены некомплектных товаров на комплектные либо отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за них денежной суммы[[21]](#footnote-21).

Вместе с тем следует учитывать, что замена товара, его доукомплектование фактически возможны, если покупатель, со своей стороны, своевременно известит продавца о недостатках товара. Поэтому ГК отражает сложившийся в международной торговой практике порядок сообщения о недостатках товара и последствиях несоблюдения этого порядка[[22]](#footnote-22).

Необходимым условием для предъявления покупателем продавцу каких-либо требований, связанных с нарушением условий договора купли-продажи о количестве, ассортименте, качестве, комплектности, таре или упаковке товара, является извещение продавца о ненадлежащем исполнении договора купли-продажи. Срок для такого извещения может быть предусмотрен законом, иными правовыми актами или договором. При отсутствии установленного срока принимается во внимание разумный срок, течение которого начинается после того, как данное нарушение договора должно было быть обнаружено исходя из характера и назначения товара[[23]](#footnote-23).

Юридические последствия несоблюдения покупателем требований об извещении продавца о ненадлежащем исполнении договора купли-продажи состоят в том, что продавец получает право отказаться полностью или частично от удовлетворения практически всех требований покупателя, за исключением требования о соразмерном уменьшении цены. Для этого продавец должен доказать, что неполучение соответствующей информации о несоответствии товара условиям договора от покупателя повлекло невозможность удовлетворения его требований (например, о замене товара) или влечет для продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора. Такой шанс не предоставляется продавцу, который знал или должен был знать о том, что товары не отвечают условиям договора.

# 1.6. Некоторые вопросы защиты прав потребителей в договорах купли-продажи

Некоторые организации разрабатывают стандартные формы договоров купли-продажи (договор присоединения), в которые включают условия, ущемляющие прав потребителей. Так, в частности, договор, заключаемый фирмой «ЦЕПТЕР», предусматривает «пожизненную гарантию» на посуду со знаком "ZEPTER Cr/Ni 18/10". Однако такое условие договора не раскрывает содержания понятия «пожизненная гарантия», которое в значительной мере является абстрактным и требует дополнительной конкретизации в тексте договора.

Договор устанавливает обязанность фирмы в случае обнаружения изъянов в материале, функциональных или фабричных погрешностей устранить погрешности либо, если это невозможно, заменить товар на аналогичный. Данное положение противоречит Закону Российской Федерации «О защите прав потребителей» в редакции Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» и Кодекс об административных правонарушениях» от 09.01.96 г. (далее - Закон). В соответствии с п. 1 ст. 18 Закона потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору предъявить любое из перечисленных в данном пункте требований (о безвозмездном устранении недостатков товара или возмещении расходов на их исправление потребителем или третьим лицом; о соразмерном уменьшении покупной цены; о замене на товар аналогичной или другой марки; о расторжении договора). Таким образом, рассматриваемый пункт договора ограничивает права потребителей по сравнению с Законом. На основании п. 1 ст. 16 Закона условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными.

В договоре указано, что фирма не несет ответственности за все интерпретации презентанта, т.е. устные обещания и заявления лица, представляющего фирму, сделанные при заключении договора не порождают прав и обязанностей. Обещания и заявления презентанта следует считать информацией о фирме, товаре и за ненадлежащую информацию фирма должна нести ответственность в соответствии со статьей 12 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей».

При передаче заказанной посуды фирма не предоставляет покупателям инструкцию по эксплуатации этого товара, имеющего особые свойства, и следовательно, требующего особых знаний и умений при его использовании. Это нарушает положение ст. 10 Закона, устанавливающей обязанность продавца предоставить потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах, в том числе сведения об основных потребительских свойствах товара, правилах и условиях его эффективного и безопасного использования. Ст. 12 названного Закона предусмотрена ответственность продавца за ненадлежащую информацию о товаре: если предоставление недостаточно полной информации о товаре повлекло невозможность его использования по назначению, потребитель вправе потребовать предоставления ему в разумно короткий срок надлежащей информации. Если информация в оговоренный срок не будет предоставлена, потребитель вправе расторгнуть договор, потребовать полного возмещения убытков.

# 1.7. Обязанности покупателя

Нормальный рынок предполагает обеспечение законом и договором не только прав покупателей, но и прав тех, кто должен получить деньги за свой товар. Четкое регулирование обязанностей покупателя принять и оплатить товар особенно существенно в условиях сегодняшних неплатежей.

Выполнение обязанности принять товары в сроки и порядке, предусмотренные договором, означает, в частности, что покупатель должен совершить необходимые действия, позволяющие продавцу передать ему товары (сообщить адрес, по которому они должны отгружаться; предоставить транспортные средства для перевозки товаров, если такая обязанность покупателя вытекает из договора, и т. п.).

Кодекс указывает, что покупатель обязан оплатить товар до или после его передачи продавцом в размере полной цены, если иное не установлено законодательством или договором либо не вытекает из существа обязательства[[24]](#footnote-24). В случае неисполнения покупателем обязанности по оплате продавец получает право потребовать от него уплаты не только цены товаров, но и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Обязательство покупателя уплатить цену включает в себя также принятие им таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться в соответствии с договором или законодательством, чтобы сделать возможным осуществление платежа (открытие предусмотренного договором аккредитива, предоставление банковской гарантии и т. п.). Покупатель обязан оплатить товар по цене, определенной договором или рассчитанной в порядке (способом), указанном в договоре. Если цена не включена в договор, обязанность покупателя будет состоять в оплате цены, которая в момент заключения договора обычно взималась за такой товар, продававшийся при сравнимых обстоятельствах.

Специально регулируются вопросы, связанные с предварительной оплатой товаров[[25]](#footnote-25). Если такой порядок расчетов установлен договором, но несмотря на это покупатель не исполняет свою обязанность, продавец получает право отказаться от передачи товаров либо приостановить исполнение своих обязательств. В случае, когда продавец не исполняет обязательства по передаче предварительно оплаченного товара покупателю, последний вправе потребовать от продавца не только передачи оплаченных товаров или возврата суммы предварительной оплаты, но и уплаты соответствующих процентов за пользование чужими денежными средствами.

Договором купли-продажи может быть предусмотрено условие о продаже товара в кредит, то есть о том, что оплата товара осуществляется через определенное время после его передачи покупателю. В этой ситуации покупатель должен оплатить товар в срок, определенный договором. Если же условие о сроке оплаты товара, проданного в кредит, в договоре отсутствует, покупатель должен произвести оплату в разумный срок после передачи товара, а по его истечении - не позже чем в семидневный срок со дня предъявления продавцом требования об оплате переданного товара[[26]](#footnote-26).

Невыполнение покупателем обязанности по оплате товара, проданного в кредит, в установленный срок дает продавцу право потребовать от него либо оплаты переданных товаров, либо возврата переданных, но неоплаченных товаров. Кроме того, на сумму, подлежащую оплате за товары, начисляются проценты, предусмотренные ст. 395 ГК. Указанные проценты оплачиваются покупателем со дня, когда товар должен был быть им оплачен, до дня фактической оплаты товара.

Особенностью договора купли-продажи товара в кредит является также то, что товары с момента передачи и до фактической их оплаты покупателем признаются находящимися в залоге у продавца. Следовательно, в случае неисполнения покупателем обязанности по оплате этих товаров продавец может обратить на них взыскание преимущественно перед иными кредиторами.

Договором о продаже товара в кредит может быть предусмотрено условие об оплате товара в рассрочку. Специфика такого договора состоит в том, что его существенными условиями становятся условия о цене товара, порядке, сроках и размерах платежей.

Помимо тех прав, которыми наделяется продавец по всякому договору о продаже товара в кредит, при наличии в таком договоре условия об оплате в рассрочку в ситуации, когда покупатель не производит в установленный договором срок очередной платеж за товар, продавец получает право отказаться от исполнения договора и потребовать возврата проданного товара. Это право не может быть реализовано продавцом только в том случае, если сумма внесенных покупателем платежей превышает половину цены товара.

По общему правилу право собственности на товар, а вместе с ним и риск случайной гибели и случайной порчи товара переходят на покупателя с момента передачи ему товара. Однако Кодекс допускает возможность заключения договора купли-продажи с условием о том, что право собственности на переданный покупателю товар сохраняется за продавцом до оплаты товара или наступления иных обстоятельств. Условие о сохранении права собственности за продавцом означает, что получивший товар покупатель не вправе до перехода к нему права собственности отчуждать товар или распоряжаться им иным образом.

Кроме того, продавец, остающийся собственником товара, вправе потребовать его возврата, если этот товар в установленный срок не будет оплачен покупателем либо не наступят обстоятельства, предусмотренные договором.

# Глава 2. Отдельные виды договора купли-продажи

# 2.1. Розничная купля-продажа

Первое место среди разновидностей купли-продажи в ГК занимает розничная купля-продажа. Указанные 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 Кодексе 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 других условиях продажи.

Многое в Кодексе обобщенно отражает то, что уже закреплено российским законодательством о защите прав потребителей. Есть и новые нормы, восполняющие пробелы в регулировании этих 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.

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

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

Закон РФ «О защите прав потребителей» в новой редакции[[27]](#footnote-27) (ст. 9). установил обязанность изготовителя (исполнителя, продавца) предоставлять потребителям необходимую информацию о своей организации: фирменное наименование, местонахождение (юридический адрес), режим работы. 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 продавца (исполнителя).

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.

Договор купли-продажи признается публичным договором. 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.

Договор розничной купли-продажи по способу заключения относится к категории договоров присоединения. Факт заключения договора розничной купли-продажи удостоверяется выдачей продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара. С выдачей такого документа законодатель связывает также и момент заключения договора розничной купли-продажи. Однако отсутствие у покупателя чека или иного документа, удостоверяющего оплату товара, не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания, чтобы подтвердить как факт заключения договора, так и его условия[[28]](#footnote-28).

Кодекс содержит нормы, детализирующие положение части первой ГК о публичной оферте[[29]](#footnote-29). Применительно к розничной купле-продаже содержащее все существенные условия договора розничной купли-продажи предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях, обращенных к неопределенному кругу лиц, признается публичной офертой. Более того, предложение товара продавцом в ряде случаев может быть расценено как публичная оферта и при отсутствии каких-либо указаний на цену товара или иные существенные условия договора купли-продажи. Так, публичной офертой признается выставление в месте продажи (на прилавках, витринах и т. п.) товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах (описаний, каталогов, фотоснимков) в месте их продажи, если только продавец явно не определил, что соответствующие товары не предназначены для продажи[[30]](#footnote-30). Квалификация такого предложения как публичной оферты означает, что продавец, выставивший товар, обязан заключить договор на указанных в предложении условиях с любым и каждым, кто отзовется на это предложение.

Покупатель по договору розничной купли-продажи имеет право на получение информации о продаваемом товаре. Продавец соответственно обязан предоставить покупателю необходимую и достоверную информацию о товаре, который предлагается к продаже. Эту обязанность продавец должен исполнить, согласуясь с установленными законом, иными правовыми актами и обычно предъявляемыми в розничной торговле требованиями к содержанию и способам предоставления покупателю информации о товаре.

Право покупателя на получение от продавца информации о товаре предусмотрено новой редакцией Закона РФ «О защите прав потребителей»[[31]](#footnote-31). Кодекс также содержит аналогичные нормы. К их числу относятся: во-первых, положение о том, что непредоставление продавцом информации о товаре признается необоснованным уклонением торгового предприятия от заключения договора розничной купли-продажи и влечет за собой обязанность торгового предприятия возместить покупателю причиненные этим убытки; норма об ответственности продавца (торгового предприятия), не давшего покупателю возможность получить соответствующую информацию о товаре, за недостатки товара, возникшие после его передачи покупателю, в отношении которых он докажет, что убытки появились у него в связи с отсутствием необходимой информации о товаре[[32]](#footnote-32).

Ряд норм Кодекса посвящены договорам розничной купли-продажи с отдельными нетипичными условиями. В частности, договор розничной купли-продажи может быть заключен с условием о том, что товар будет принят покупателем в определенный договором срок, в течение которого продавец не может продать этот товар другому покупателю[[33]](#footnote-33).

Для подобных ситуаций предусмотрены два правила, изложенные в виде диспозитивных норм. Первое состоит в том, что неявка покупателя за товаром в срок, установленный договором, или несовершение им действий, необходимых для принятия товара в этот срок, могут рассматриваться продавцом как отказ покупателя от исполнения договора. Суть второго правила заключается в том, что дополнительные расходы продавца на обеспечение передачи товара покупателю через определенный период времени в срок, указанный договором, должны включаться непосредственно в цену товара.

Особые правила введены ГК также в отношении договора розничной купли-продажи, заключаемого на основании ознакомления покупателя с образцом товара (его описанием, каталогом товаров и т. п.), предложенным продавцом. В этой ситуации договор будет считаться исполненным продавцом с момента доставки товара в место, определенное в договоре, а при отсутствии в договоре соответствующего условия - с момента доставки товара покупателю: гражданину - по месту его жительства; юридическому лицу - по месту его нахождения. Кроме того, предусмотрено, что реализация покупателем права на отказ от исполнения такого договора возможна при условии возмещения им продавцу необходимых расходов, понесенных последним в связи с совершением действий по выполнению договора.

Впервые на законодательном уровне регулируются отношения, складывающиеся между продавцом и покупателем при продаже товаров с использованием автоматов[[34]](#footnote-34). В этих случаях определенные обязанности возлагаются и на владельцев данных автоматов, которые должны довести до сведения покупателей информацию о продавце товаров: о фирменном наименовании, месте его нахождения, режиме работы, а также о тех действиях, которые должен совершить покупатель, чтобы получить продаваемый товар. Такая информация может быть доведена до покупателя путем помещения соответствующих сведений на автомате либо иным образом.

В отличие от общих положений о заключении договора купли-продажи и специальных правил, регулирующих заключение договора розничной купли-продажи, договор розничной купли-продажи с использованием автоматов считается заключенным с момента совершения покупателем действий, необходимых для получения товара. Если, несмотря на совершение указанных действий, покупателю не удается получить оплаченный товар, к примеру вследствие неисправности автомата, он вправе потребовать от продавца незамедлительно предоставить товар либо возвратить уплаченную сумму.

Договор розничной купли-продажи может быть заключен с условием о доставке товара покупателю[[35]](#footnote-35). При таких обстоятельствах продавец должен доставить товар в место, указанное покупателем, а если оно не определено - по месту жительства гражданина либо по месту нахождения юридического лица. Доставка товара должна быть осуществлена в срок, предусмотренный договором.

Особым образом регулируется и момент исполнения договора с условием о доставке товара покупателю. Таковым признается момент вручения товара покупателю либо иному лицу, предъявившему квитанцию или иной документ, свидетельствующий о заключении договора либо оформлении доставки товара.

Основной обязанностью покупателя по договору розничной купли-продажи является оплата приобретенного товара. К особенности этого договора по сравнению с общими положениями о купле-продаже относится особый подход к формулированию последствий неисполнения покупателем своей обязанности по оплате товара по договорам розничной купли-продажи товаров с обязательством предварительной оплаты товаров, а также с условием о продаже товаров в кредит.

В первом случае неоплата покупателем товара расценивается как его отказ от исполнения договора без применения последствий в виде возмещения убытков в связи с неисполнением договора.

Во втором случае неоплата покупателем товаров, проданных ему в кредит, не влечет его обязанности уплатить продавцу проценты, предусмотренные ст. 395 ГК.

С помощью специальных правил, исключающих применение ст. 475 ГК, регулируются права покупателя по договору розничной купли-продажи в случае отпуска ему товара ненадлежащего качества[[36]](#footnote-36).

Как общее правило установлено, что независимо от характера недостатков товара покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества, соразмерного уменьшения покупной цены, незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара и возмещения расходов на их устранение. Изъятие в виде ограничения одного из правомочий покупателя введено лишь в отношении технически сложного либо дорогостоящего товара: замены такого товара покупатель может требовать только в случае существенного нарушения стандартов его качества.

Вместо предъявления указанных требований к продавцу покупатель может отказаться от исполнения договора и настаивать на возврате уплаченной за товар суммы.

Учитывая, что на данные правоотношения наряду с Кодексом распространяется также Закон РФ «О защите прав потребителей», следует отметить, что потребитель вправе предъявить требования о безвозмездном устранении недостатков или возмещении своих расходов по их устранению, либо о замене товара не только продавцу, но и изготовителю товара либо специально созданной изготовителем для этих целей организации[[37]](#footnote-37).

Дополнительной защитой интересов покупателей по договору розничной купли-продажи будут служить правила, определяющие порядок возмещения разницы в цене при замене товара, уменьшении покупной цены и возврате товара ненадлежащего качества[[38]](#footnote-38). При замене недоброкачественного товара не подлежит возмещению разница между ценой товара, установленной договором, и существующей на момент замены товара. Однако данное правило не применяется, если вместо недоброкачественного товара покупатель получает аналогичный товар, но иной по размеру, фасону, сорту или другим признакам.

Покупатель же при возврате продавцу товара ненадлежащего качества вправе во всех случаях требовать возмещения разницы между ценой товара, предусмотренной договором розничной купли-продажи, и ценой соответствующего товара на момент добровольного удовлетворения его требования либо вынесения решения судом.

И еще одно изъятие из общих правил включают нормы Кодекса о договоре розничной купли-продажи. В случае неисполнения должником обязательства возмещение им убытков и уплата неустойки освобождают его от исполнения обязательства перед кредитором в натуре[[39]](#footnote-39). Применительно к договору розничной купли-продажи продавец, не исполнивший обязанности по передаче покупателю товара, но возместивший в связи с этим убытки и уплативший покупателю неустойку, не освобождается от исполнения этой обязанности в натуре[[40]](#footnote-40).

К отношениям по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина, не урегулированным Гражданским кодексом, применяются законы о защите прав потребителей и иные правовые акты, принятые в соответствии с ними[[41]](#footnote-41). Кроме того, согласно ст. 9 Вводного закона гражданин, выступающий в роли покупателя по договору розничной купли-продажи, пользуется не только правами стороны в обязательстве в соответствии с Кодексом, но и правами, предоставленными потребителю Законом «О защите прав потребителей» и изданными в его развитие иными правовыми актами.

# 2.2. Поставка товаров

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями традиционно обозначены в Кодексе как поставка товаров. Определение условий таких коммерческих отношений - дело прежде всего их участников. Вместе с тем есть признанные стандарты коммерческого оборота, которые следует предусматривать в законе и применять в случае отсутствия иного соглашения сторон. Кодекс в этой части учитывает правила, установленные Венской конвенцией о международных договорах купли-продажи товаров, участником которой является Россия, а также сложившиеся в нашей стране нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за поставленные товары, последствиях нарушения условий поставки.

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[[42]](#footnote-42).

Договору поставки присущи некоторые квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли-продажи.

Во-первых, передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора.

Во-вторых, по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающаяся 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 иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

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 товаров. Указанные отношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче партии товаров, а долгосрочные договорные связи.

Принимая во внимание, что основной сферой применения договора поставки товаров являются предпринимательские отношения, а основными субъектами этих договоров, как правило, - коммерческие организации, профессионально занимающиеся производством, закупкой и реализацией товаров, законодатель счел необходимым урегулировать отношения, формирующиеся уже на стадии преддоговорных контактов сторон по поводу заключения договора поставки. Этому вопросу посвящены содержащиеся в ГК нормы об урегулировании разногласий при заключении договора поставки[[43]](#footnote-43). Суть этих норм состоит в том, что сторона, проявившая инициативу в заключении договора, то есть представившая свое предложение (оферту) потенциальному контрагенту и получившая от него принципиальное согласие на заключение договора, но при условии изменения некоторых пунктов договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон. Здесь возможны три варианта действий: во-первых, согласиться с изменением отдельных пунктов договора, предложенных контрагентом; во-вторых, попытаться найти по поводу спорных пунктов договора компромиссное решение (согласовать возникшие разногласия); и наконец, в-третьих, отказаться от заключения договора.

Во всех названных случаях сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны предложение о согласовании возникших разногласий, обязана не позже чем в 30-дневный срок со дня получения этого предложения уведомить другую сторону о своем решении. Это необходимо, поскольку контрагент вправе рассчитывать на то, что договор будет заключен, и уже на этой стадии может начать подготовку к исполнению договора: поиск поставщиков сырья или комплектующих изделий, перепрофилирование производства и т. п.

Поэтому сторона, не уведомившая контрагента о принятом ею решении, должна будет возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Существенным условием для договоров поставки, предусматривающих поставку товаров в течение всего срока действия договора отдельными партиями, служит период поставки[[44]](#footnote-44), то есть обусловленные сторонами сроки поставки отдельных партий товаров. В качестве диспозитивной нормы в Кодексе воспроизведено правило, ранее существовавшее в законодательстве о поставках, суть которого заключается в том, что если в договоре периоды поставки не определены, то следует исходить из того, что товары должны поставляться равномерными партиями помесячно. В этом случае периодом поставки будет считаться один месяц.

В зависимости от конкретных условий взаимоотношений наряду с определением периодов поставки в договоре могут быть установлены график поставки (декадный, суточный и т. п.) и самостоятельная ответственность за его нарушение.

Как и в других договорах, опосредующих предпринимательские отношения, досрочное исполнение обязательств допускается лишь по соглашению сторон. Особенностью же договора поставки является правило, в соответствии с которым товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Важное значение в поставочных отношениях имеет порядок исполнения поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю[[45]](#footnote-45). Она должна осуществляться путем отгрузки (передачи) товаров покупателю по договору или лицу, указанному в нем в качестве получателя. В случаях же, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке товаров получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка товаров должна производиться поставщиком тем получателям, которые обозначены в отгрузочной разнарядке. Содержание отгрузочной разнарядки и сроки ее направления покупателем поставщику определяются договором.

При наличии в договоре условия о поставке товаров по отгрузочным разнарядкам покупателя обязанности поставщика следует рассматривать как выполняемые в порядке встречного исполнения[[46]](#footnote-46). Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузку товаров.

Принимая во внимание долгосрочный характер договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей происходит путем многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставки, важное значение в поставочных отношениях приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров. Поставщик, допустивший недопоставку в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора, если иное не будет предусмотрено договором.

Если говорить об обязанностях покупателя (принять товары и оплатить), то и здесь не обошлось без некоторых норм, регулирующих особенности именно поставочных отношений.

Принятый покупателем (получателем) товар должен быть осмотрен в срок, определенный законодательством, договором или обычаями делового оборота. Покупатель (получатель) обязан проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках письменно уведомить поставщика.

В случае получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель (получатель) должен проверить их соответствие сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а также принять эти товары от транспортной организации с соблюдением правил, перечисленных в законах и иных правовых актах, регулирующих деятельность транспорта.

Договором поставки может быть предусмотрена выборка товаров, то есть передача поставщиком товаров покупателю либо получателю в месте нахождения поставщика.

На покупателя (получателя) возложена обязанность возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и сроки, введенные соответствующими обязательными правилами или договором, если только иное не будет установлено соглашением сторон. Прочие тара и упаковка, напротив, должны возвращаться поставщику лишь в случаях, обусловленных договором.

Определенными особенностями отличается порядок применения неустойки за нарушение условий договора. В виде диспозитивной нормы в ГК введено правило, согласно которому предусмотренная законом или договором неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором. Данное положение будет способствовать укреплению дисциплины в договорных отношениях.

Необходимо обратить внимание на особые правомочия покупателя по договору поставки товаров, которыми не наделен покупатель по договору купли-продажи товаров, в случае, когда поставщиком не выполнены обязанности по поставке обусловленного договором количества товаров либо не удовлетворены требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в определенный срок. В подобных ситуациях покупатель получает право приобрести непоставленные товары у других лиц с последующим отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение[[47]](#footnote-47).

Покупатель может также воспользоваться правом отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества либо некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать от поставщика возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены.

Указанные правомочия покупателя являются специальными мерами оперативного воздействия, главная особенность которых заключается в возможности их одностороннего применения.

Новеллами для отечественного законодательства являются нормы об исчислении убытков при расторжении договора[[48]](#footnote-48). Данные нормы открывают возможность для применения абстрактных убытков, определяемых расчетным путем, независимо от действий сторон, последовавших после расторжения договора.

Существо правил об исчислении убытков при расторжении договора поставки заключается в том, что, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом добросовестная сторона покупает товары у другого продавца по более высокой цене (покупатель) либо продает товары по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором, она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательства, возмещения убытков в виде разницы между ценой договора и ценой по совершенной взамен его сделке.

Вместе с тем взыскание указанных убытков возможно и в тех случаях, если сделка взамен расторгнутого договора не совершалась. Для расчета убытков может быть использована текущая цена на соответствующий товар, существовавшая на момент расторжения договора. При этом под текущей ценой понимается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара.

Таким образом, в данном случае речь идет о минимальном размере убытков, вызванных расторжением договора поставки в связи с неисполнением обязательств одной из сторон, что, впрочем, не исключает возмещения и иных убытков, причиненных неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора.

# 2.3. Поставка товаров для государственных нужд

В качестве одной из разновидностей поставки в Кодексе урегулированы отношения, связанные с поставкой товаров для государственных нужд. В последние годы неоднократно предпринимались попытки регламентировать указанные отношения с помощью закона. Последняя такая попытка выразилась в принятии Государственной Думой двух очередных федеральных законов: «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (от 13 декабря 1994 года)[[49]](#footnote-49) и «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (от 2 декабря 1994 года)[[50]](#footnote-50). Законы действуют уже около полутора лет, однако практика не дает нам каких-либо свидетельств их влияния на упорядочение такой важной сферы отношений, как удовлетворение потребностей государства в товарах, работах и услугах.

Дело в том, что названные законы, как, впрочем, и аналогичные им предыдущие, по своему содержанию являются скорее экономическими декларациями, нежели юридическими актами. Они подробным образом регулируют порядок определения собственно государственных нужд, то есть потребностей России и субъектов Российской Федерации в тех или иных товарах, работах или услугах, и доведения их до организаций-исполнителей. Вместе с тем данные законы не определяют порядок заключения государственных контрактов и их исполнения, оставляют без внимания вопросы формирования оптимальной структуры договорных связей, юридические механизмы, позволяющие довести исполнение заказов для государственных нужд до конкретных потребителей товаров, работ или услуг.

Этот пробел призваны заполнить нормы, содержащиеся в новом ГК. Поставка товаров для государственных нужд должна осуществляться на основе государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных нужд между организациями - исполнителями заказа для государственных нужд и потребителями выпускаемых товаров.

Государственный контракт подписывается на основе принятого исполнителем заказа на поставку товаров для государственных нужд. Причем в некоторых случаях, предусмотренных законом, заключение государственного контракта будет являться для исполнителя (поставщика) обязательным. Однако при этом в отношении всякого исполнителя (поставщика), за исключением казенного предприятия, должно быть соблюдено введенное ГК требование о возмещении государственным заказчиком всех убытков, которые могут быть причинены поставщику (исполнителю) в результате выполнения им условий государственного контракта.

Кодекс детально регламентирует порядок и сроки заключения государственного контракта. Проект государственного контракта разрабатывается государственным заказчиком и направляется поставщику (исполнителю), принявшему до этого заказ на поставку товаров для государственных нужд. Поставщик (исполнитель) обязан рассмотреть проект государственного контракта и в 30-дневный срок со дня его получения сообщить государственному заказчику о своем решении. Возможны три варианта такого решения:

во-первых, согласие заключить государственный контракт на условиях, предложенных государственным заказчиком. В этом случае поставщик (исполнитель) подписывает государственный контракт и один подписанный экземпляр возвращает государственному заказчику;

во-вторых, согласие заключить контракт, но на условиях, отличных от тех, что предложил государственный заказчик. При таких обстоятельствах поставщик (исполнитель) должен возвратить государственному заказчику подписанный проект государственного контракта вместе с протоколом разногласий по отдельным его условиям;

в-третьих, отказ от заключения государственного контракта, о чем поставщик (исполнитель) должен уведомить государственного заказчика в тот же 30-дневный срок.

Государственному заказчику предоставляется 30 дней для рассмотрения протокола разногласий к государственному контракту, составленному поставщиком (исполнителем). Здесь тоже возможны варианты: государственный заказчик в течение указанного срока может сообщить поставщику (исполнителю) о принятии его редакции спорных условий государственного контракта либо об отклонении протокола разногласий. В последнем случае, а также при истечении 30-дневного срока разногласия по государственному контракту, заключение которого является обязательным для государственного заказчика или поставщика (исполнителя), могут быть переданы другой стороной в срок не позднее 30 дней на рассмотрение арбитражного суда.

Если же сторона, для которой заключение государственного контракта является обязательным, уклоняется от его подписания, другая сторона может обратиться в арбитражный суд с иском о понуждении к заключению государственного контракта.

Основным же правилом, как и в других цивилизованных странах, должно стать размещение заказа на поставку товаров для государственных нужд путем проведения соответствующих конкурсов. И в этой ситуации заключение государственного контракта с победителем конкурса становится для государственного заказчика обязательным. Государственный контракт должен быть оформлен не позже чем через 20 дней со дня проведения конкурса.

Государственным контрактом может быть предусмотрено, что поставка товаров осуществляется конкретному покупателю, который государственным заказчиком прикрепляется к поставщику (исполнителю). Выданное государственным заказчиком извещение о прикреплении будет служить основанием для заключения непосредственно между поставщиком (исполнителем) и покупателем договора поставки товаров для государственных нужд.

Получив извещение о прикреплении, поставщик (исполнитель) должен в 30-дневный срок направить проект договора покупателю.

Если поставщик (исполнитель) получит от покупателя подписанный проект договора с протоколом разногласий, он должен принять меры к их согласованию и в 30-дневный срок уведомить покупателя о принятии договора в согласованной редакции либо об отклонении протокола разногласий. Неурегулированные разногласия могут быть переданы заинтересованной стороной на рассмотрение арбитражного суда в 30-дневный срок.

Поставщик (исполнитель) при наличии извещения о прикреплении не вправе уклоняться от заключения с покупателем договора поставки товаров для государственных нужд. Данное требование обеспечивается предоставлением покупателю права обратиться в такой ситуации в арбитражный суд с иском о понуждении поставщика (исполнителя) заключить договор на условиях разработанного покупателем проекта договора.

Что касается покупателя, то он может отказаться полностью или частично от товаров, указанных в извещении о прикреплении, и от заключения договора в целом. При таких обстоятельствах вопрос о прикреплении поставщика (исполнителя) к другому покупателю должен быть решен государственным заказчиком в течение 30 дней со дня получения соответствующего уведомления поставщика (исполнителя). В противном случае поставщик (исполнитель) получает право требовать от государственного заказчика принять и оплатить товары либо возместить расходы, связанные с реализацией этих товаров другому потребителю.

Гарантией прав и законных интересов поставщика (исполнителя) будет служить норма, согласно которой при оплате покупателем товаров по договору поставки товаров для государственных нужд заказчик признается поручителем по денежному обязательству покупателя. Это означает, что в случае неоплаты товаров покупателем государственный заказчик будет отвечать перед поставщиком (исполнителем) в полном объеме, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек и других убытков, вызванных неоплатой поставленных товаров.

# 2.4. Контрактация

Специфические признаки договора контрактации заключаются в том, что исполняющей стороной в нем является производитель сельскохозяйственной продукции, который обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю. В роли заготовителя по договору контрактации выступает лицо, осуществляющее закупки сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи.

Необходимо отметить интересную деталь в правовом регулировании договора контрактации. К отношениям по договору контрактации, не урегулированным главой 30 ГК, сначала применяются правила о договоре поставки и лишь при отсутствии таковых - общие положения о договоре купли-продажи.

Предусмотренные ГК особенности правового регулирования договора контрактации продиктованы спецификой предмета договора и субъектным составом обязательства. В отличие от договора купли-продажи или поставки товаров в данных правоотношениях слабой стороной, как правило, является производитель сельскохозяйственной продукции. Поэтому ему предоставлены некоторые дополнительные права по сравнению с продавцом или поставщиком, а на заготовителя соответственно возлагаются некоторые дополнительные обязанности. Например, в виде диспозитивной нормы установлено, что заготовитель обязан принять сельскохозяйственную продукцию у производителя по месту ее нахождения и обеспечить ее вывоз. В договоре может быть обусловлена обязанность заготовителя, осуществляющего переработку сельскохозяйственной продукции, возвращать по требованию производителя отходы такой переработки с оплатой по цене, определенной договором.

Но главная особенность договора контрактации заключается в том, что производитель сельскохозяйственной продукции в случае неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязательств несет ответственность перед заготовителем лишь при наличии вины. Данное положение является исключением из общего правила, предусмотренного п. 3 ст. 401 ГК, согласно которому лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы.

# 2.5. Энергоснабжение

Впервые в нашей стране Кодекс включает установление на уровне закона основных правил энергоснабжения.

Ранее эти сложные правоотношения, касающиеся практически всех организаций и граждан, регулировались ведомственными нормативными актами: Правилами пользования электрической энергией и Правилами пользования тепловой энергией, утвержденными приказом Министерства энергетики и электрификации СССР от 6 декабря 1981 года.

Договором энергоснабжения признается договор купли-продажи, по которому энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии[[51]](#footnote-51).

Договор энергоснабжения относится к договорам купли-продажи, поскольку содержит в себе все признаки этого договорного обязательства: одна сторона передает другой за плату определенный товар (энергию). С другой стороны, указанный товар обладает настолько специфическими свойствами, что это требует особого регулирования. Энергия, в отличие от вещей, представляет собой определенное свойство материи - способность производить полезную работу, обеспечивать выполнение различных технологических операций, создавать необходимые условия для предпринимательской и любой иной деятельности[[52]](#footnote-52).

Спецификой предмета договора (энергия) объясняется наличие ряда характерных признаков, позволяющих выделить договор энергоснабжения в отдельный вид договора купли-продажи.

Во-первых, передача товара потребителю осуществляется путем подачи энергии через присоединенную сеть на энергоустановку этого потребителя (абонента).

Во-вторых, на абонента возлагаются дополнительные обязанности в связи с использованием такого товара, как энергия: обеспечить соблюдение режима ее потребления, безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования.

В-третьих, энергоснабжающая организация наделяется дополнительными правами в области контроля за техническим состоянием энергоустановки абонента, его приборов и оборудования.

В-четвертых, имеются определенные обязательные условия, которые должны быть выполнены абонентом, претендующим на заключение договора энергоснабжения: он должен располагать отвечающим установленным техническим требованиям энергопринимающим устройством, присоединенным к сетям энергоснабжающей организации, а также организовать учет потребления энергии.

В-пятых, правовое регулирование договора энергоснабжения не исчерпывается нормами, содержащимися в Кодексе. Напротив, детальное регулирование указанных правоотношений должно обеспечиваться законами и иными правовыми актами об энергоснабжении, а также принятыми в соответствии с ними обязательными правилами.

Спецификой предмета договора энергоснабжения и стремлением законодателя создать стабильность договорных отношений по энергоснабжению объясняется включение в текст Кодекса норм, регулирующих порядок заключения договора энергоснабжения[[53]](#footnote-53). В случаях, когда истекает срок действия договора энергоснабжения и ни одна из сторон до истечения этого срока не заявит о его прекращении или изменении либо о заключении нового договора, договор энергоснабжения считается продленным на тех же условиях и на тот же срок. Не допускается пауза в договорных отношениях и в тех случаях, когда по предложению одной из сторон заключается новый договор. До этого момента условия старого договора сохраняют свою силу.

Особенностью такого условия договора энергоснабжения, как количество энергии, является его определение исходя из данных учета фактического потребления энергии. Качественные параметры энергии, подаваемой на энергоустановку абонента, должны соответствовать требованиям, установленным договором энергоснабжения, государственными стандартами и иными обязательными правилами.

Как уже отмечалось, на абонента возложены обязанности по обеспечению надлежащего технического состояния и безопасности используемых энергетических сетей, приборов и оборудования. Абонент должен также немедленно сообщать энергоснабжающей организации об авариях, пожарах, неисправностях приборов учета энергии, других нарушениях, возникающих при пользовании энергией[[54]](#footnote-54).

Как и во всяком договоре купли-продажи, основной обязанностью абонента является оплата поданной ему энергии. Специфическая черта исполнения данной обязанности применительно к договору энергоснабжения состоит в том, что оплата должна производиться абонентом, исходя из количества фактически использованной им энергии в соответствии с данными приборов, учитывающих эту энергию.

В отношениях по энергоснабжению наряду с энергоснабжающей организацией и абонентом может участвовать также субабонент, чья энергоустановка через присоединенную сеть сообщается с энергоустановкой абонента. Суть содержащегося в Кодексе правила, рассчитанного на подобную конструкцию отношений, заключается в том, что абонент может передавать субабоненту энергию, полученную от энергоснабжающей организации, лишь с согласия последней[[55]](#footnote-55).

Принципиальное значение в деле регулирования взаимоотношений энергоснабжающих организаций и потребителей энергии будут иметь положения Кодекса, регламентирующие действия энергоснабжающей организации, связанные с перерывом в подаче, прекращением или ограничением подачи энергии[[56]](#footnote-56).

В качестве общего правила предусмотрено, что перерыв в подаче, прекращение или ограничение подачи энергии могут происходить только по соглашению сторон, за исключением двух случаев.

Во-первых, такие действия энергоснабжающей организации допускаются при отсутствии соглашения сторон, но с предварительным уведомлением абонента, если неудовлетворительное состояние энергетических установок абонента угрожает аварией или создает угрозу жизни или безопасности граждан. Данные обстоятельства должны быть удостоверены органом государственного энергетического надзора.

Во-вторых, перерыв в подаче, прекращение или ограничение подачи энергии без согласования с абонентом и без предупреждения, но при условии немедленного уведомления абонента могут иметь место в случае необходимости принять неотложные меры по предотвращению или ликвидации аварии в системе самой энергоснабжающей организации.

Ранее ответственность энергоснабжающей организации в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств носила ограниченный характер. Причем вневедомственные правила, регламентировавшие эти отношения, зачастую сводили ответственность энергоснабжающей организации к чисто символическим значениям.

Определенные нормы, направленные на ограничение ответственности энергоснабжающей организации, содержатся и в тексте Кодекса[[57]](#footnote-57). Однако важно подчеркнуть, что в случае нарушения обязательств по договору обе стороны - и энергоснабжающая организация, и абонент - несут одинаковую (ограниченную) ответственность в виде возмещения причиненного этим реального ущерба. Таким образом, как в отношении энергоснабжающей организации, так и абонента не допускается взыскание убытков в виде упущенной выгоды.

Предусмотренные Кодексом правила энергоснабжения в основном рассчитаны на регулирование отношений, связанных с подачей электрической и тепловой энергии. Вместе с тем указанные правила подлежат применению и к отношениям, связанным со снабжением через присоединенную сеть газом, нефтью и нефтепродуктами, другими товарами. Иное может быть оговорено законом, иными правовыми актами или вытекать из существа обязательств.

# 2.6. Продажа недвижимости

Нормы о договоре купли-продажи недвижимого имущества объединены в Кодексе в отдельном параграфе, исходя из специфики предмета купли-продажи, предопределяющей особенности договора, которые позволяют выделить его в отдельный вид договора купли-продажи: договор продажи недвижимости.

По договору продажи недвижимости продавец передает покупателю недвижимое имущество. К недвижимому имуществу (недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимости относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (в юридическом смысле, конечно). Закон может отнести к недвижимости и иное имущество[[58]](#footnote-58).

Специфические черты недвижимости - прочная связь с землей, особая ценность, непотребляемость в процессе использования и т. п. - диктуют необходимость определения специальных правил, регулирующих участие таких объектов в имущественном обороте. Уже в части первой ГК предусмотрен ряд таких правил в отношении обязательной государственной регистрации права собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, а также возникновения, ограничения и перехода таких прав[[59]](#footnote-59).

Требования к форме договора продажи недвижимости сводятся к тому, что такой договор должен быть заключен в письменной форме в виде единого документа, подписанного сторонами[[60]](#footnote-60). В отличие от общих правил, регламентирующих последствия несоблюдения простой письменной формы сделки, нарушение требований, предъявляемых к форме договора продажи недвижимости, влечет его недействительность.

Нужно обратить внимание на то, что государственной регистрации подлежит не сам договор продажи недвижимости, а переход права собственности на недвижимость по такому договору от продавца к покупателю[[61]](#footnote-61). Для сторон договор вступает в силу с момента его подписания. Роль же государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость к покупателю заключается в том, что только после такой регистрации покупатель становится собственником недвижимого имущества в глазах третьих лиц. Это относится и к тем случаям, когда стороны (продавец и покупатель) исполнили свои обязанности по договору задолго до государственной регистрации.

Как следует из текста Кодекса[[62]](#footnote-62), договор продажи недвижимости не нуждается в нотариальном удостоверении. По законодательству, действовавшему ранее, некоторые договоры купли-продажи недвижимого имущества, в частности жилого дома или его части, требовали квалифицированной (нотариальной) формы[[63]](#footnote-63). Однако введение государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с недвижимостью делает излишним нотариальное удостоверение таких сделок. Вместе с тем до тех пор, пока не будет принят и введен в действие федеральный закон о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, для соответствующих договоров купли-продажи недвижимости сохраняют силу правила об обязательном нотариальном удостоверении таких договоров, установленные законодательством до введения в действие части второй ГК РФ.

При уклонении одной из сторон от совершения действий, необходимых для государственной регистрации перехода права собственности на недвижимое имущество, отсутствие такой регистрации не является непреодолимым препятствием. Об этом свидетельствует положение, допускающее решение вопроса о государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость в судебном порядке[[64]](#footnote-64).

Как уже отмечалось, недвижимость - это прежде всего земельные участки и то, что неразрывно связано с землей. Переход в результате исполнения договора купли-продажи здания, строения или иной недвижимости, находящейся на земельном участке, неизбежно влечет изменение правоотношений и по поводу этого земельного участка. И напротив, если продается земельный участок, изменяются правоотношения по поводу находящегося на нем недвижимого имущества. Кодекс содержит четкие правила, регулирующие такого рода изменения[[65]](#footnote-65).

Покупатель здания, сооружения или иной недвижимости одновременно с передачей ему права собственности на указанные объекты получает права и на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования. Природа этих прав зависит от того, является ли продавец недвижимости собственником соответствующего земельного участка. В этом случае передаваемое покупателю право на земельный участок определяется договором (право собственности, право аренды и т. п.). Если же в договоре отсутствует условие о передаваемом покупателю праве на земельный участок, он становится собственником той части земельного участка, которая занята проданной ему недвижимостью и необходима для ее использования.

При продаже недвижимости, находящейся на земельном участке, не принадлежащем продавцу на праве собственности, покупатель недвижимости получает право пользования соответствующей частью земельного участка на тех же условиях, что и продавец недвижимости. Правда, следует иметь в виду, что законом или договором между продавцом и собственником земли могут быть предусмотрены условия пользования земельным участком, не позволяющие продажу находящейся на этом земельном участке недвижимости либо допускающие это только с согласия собственника земли.

Когда предметом договора купли-продажи недвижимости, напротив, является земельный участок, а находящаяся на нем недвижимость остается в собственности у продавца, условия пользования продавцом частью земельного участка, занятой недвижимостью, определяются договором купли-продажи. Если договор не содержит таких условий, продавец получает право ограниченного пользования (сервитут) той частью земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования.

Существенным условием всякого гражданско-правового договора признается его предмет[[66]](#footnote-66). Правила определения предмета договора применительно к продаже недвижимости детализированы в ст. 554 Кодекса. Условие о предмете договора продажи недвижимости считается согласованным сторонами, если в нем имеются данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе сведения о расположении объектов недвижимости на земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества. В противном случае договор не считается заключенным.

Значительно отличается от общих положений о договорах и такое условие договора продажи недвижимости, как цена[[67]](#footnote-67). Во-первых, положение о том, что исполнение договора, в котором не определена цена, должно быть оплачено по цене, обычно взимаемой при сравнимых обстоятельствах за аналогичные товары[[68]](#footnote-68), не подлежит применению к договорам продажи недвижимости. Здесь будет действовать иное правило: при отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости договор о ее продаже признается незаключенным. Во-вторых, цена на здание, сооружение или иной объект недвижимости, находящийся на земельном участке, должна включать и цену передаваемой с этим объектом части земельного участка или права на нее.

Определенными особенностями, требующими специального регулирования, отличается и исполнение договора продажи недвижимости. Передача проданного объекта недвижимости продавцом и принятие его покупателем должны быть оформлены передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами[[69]](#footnote-69). До фактической передачи проданного недвижимого имущества покупателю и подписания сторонами передаточного акта или иного документа договор продажи недвижимости не может считаться исполненным. Более того, уклонение одной из сторон от передачи имущества или подписания передаточного акта рассматривается как отказ от исполнения договора продажи недвижимости.

Дополнительные требования, направленные на защиту проживающих в жилых помещениях граждан, сформулированы для продажи жилья[[70]](#footnote-70). В частности, государственной регистрации подлежит договор купли-продажи не только жилого дома или квартиры в целом, но и части дома или квартиры. Существенным условием договора продажи жилого дома (его части) или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие право пользования соответствующим жилым помещением после его приобретения покупателем, признается перечень таких лиц с указанием их прав пользования продаваемым жилым помещением. При несоблюдении этого требования договор считается незаключенным.

# 2.7. Продажа предприятия

Предприятие представляет собой довольно специфический объект гражданских прав, что нашло свое отражение уже в части первой ГК РФ[[71]](#footnote-71). Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В состав предприятия входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права.

Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Тем не менее законодатель наряду с правилами о продаже недвижимости счел необходимым включить в текст Кодекса и нормы о продаже предприятий, указав при этом, что правила о продаже недвижимости применяются к продаже предприятий постольку, поскольку иное не предусмотрено нормами о договоре продажи предприятия[[72]](#footnote-72).

Дело в том, что продажа предприятия в целом, "на ходу" предполагает передачу покупателю не только зданий и оборудования, но и привязанных к материальной основе производства прав и обязанностей продавца. Сложные отношения, возникающие при такой продаже, требуют специального регулирования.

Предметом договора продажи предприятия является предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. В этом смысле необходимо выделить две категории прав продавца (собственника предприятия), в отношении которых в ГК предусмотрены два противоположных правила[[73]](#footnote-73). К первой категории относятся права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, а также принадлежащие на основании лицензии права на использование таких средств индивидуализации. Если иное не будет обусловлено договором продажи предприятия, эти права переходят к покупателю.

Вторую категорию составляют права, полученные продавцом на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью. Указанные права, напротив, не подлежат передаче покупателю. Исключение могут составить лишь случаи, установленные законом или иными правовыми актами. Причем за неисполнение переданных покупателю в составе предприятия обязательств, допущенные из-за отсутствия у покупателя разрешения (лицензии), необходимой для исполнения этих обязательств, продавец и покупатель несут перед кредиторами солидарную ответственность.

В договоре продажи предприятия должны быть точно указаны состав и стоимость продаваемого предприятия, которые определяются на основе полной инвентаризации предприятия.

Кодекс содержит правила, позволяющие удостоверить состав продаваемого предприятия[[74]](#footnote-74). Стороны еще до подписания договора продажи предприятия должны составить и рассмотреть: акт инвентаризации; бухгалтерский баланс; заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия; перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований.

Указанные документы служат обязательным приложением к договору продажи предприятия, который заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Отсутствие какого-либо из названных документов расценивается как несоблюдение формы договора продажи предприятия, что влечет его недействительность[[75]](#footnote-75).

Договор продажи предприятия, как и всякий иной договор продажи недвижимости, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с этого момента.

Самая характерная особенность договора продажи предприятия, выделяющая его в самостоятельный вид договора продажи недвижимости, заключается в том, что продажа предприятия во всех случаях сопровождается, с одной стороны, уступкой прав требований продавца покупателю, а с другой переводом на него долгов, что, как известно, требует согласия кредиторов. Поэтому в Кодекс введены положения, определяющие особый порядок уведомления кредиторов и получения их согласия на продажу предприятия, а также последствия нарушения этого порядка[[76]](#footnote-76).

Обязанностью сторон по договору продажи предприятия является письменное уведомление кредиторов по обязательствам, включенным в состав предприятия, до момента передачи покупателю этого предприятия. Объем прав кредиторов и последствия реализации ими своих прав для сторон поставлены в прямую зависимость от исполнения продавцом и покупателем обязанности по уведомлению кредиторов о продаже предприятия.

Кредиторам, как получившим уведомление о продаже предприятия, но не давшим согласие на перевод долга, так и не получившим такого уведомления, предоставлено право потребовать: прекращения или досрочного исполнения обязательств и возмещения продавцом причиненных этим убытков; признания договора продажи предприятия недействительным полностью или в соответствующей части. Разница между ними состоит в том, что кредитор, получивший уведомление, может воспользоваться своими правами в течение трех месяцев со дня получения уведомления о продаже предприятия, а кредитор, не получивший такого уведомления, - в течение года со дня, когда он узнал или должен был узнать о передаче предприятия покупателю.

Кроме того, по долгам, включенным в состав проданного предприятия, которые были переданы покупателю без согласия кредиторов на перевод этих прав, продавец и покупатель после передачи предприятия последнему несут солидарную ответственность.

Исполнение обязательств по договору продажи предприятия требует от продавца совершения определенных действий, не свойственных иным договорным обязательствам. В частности, если иное не будет предусмотрено договором, продавец за свой счет должен подготовить предприятие к передаче покупателю, составить и представить на подписание покупателю передаточный акт. В передаточном акте в обязательном порядке должны найти отражение сведения об уведомлении кредиторов о продаже предприятия, данные о составе предприятия, о недостатках, выявленных в переданном имуществе, перечень утраченного продавцом имущества.

День подписания продавцом и покупателем передаточного акта признается моментом передачи покупателю предприятия и перехода на него риска случайной гибели или случайного повреждения имущества предприятия.

Вместе с тем момент передачи предприятия покупателю не совпадает с моментом перехода к нему права собственности на это предприятие, который определяется датой государственной регистрации права собственности. Однако, не являясь собственником переданного предприятия (до регистрации), покупатель получает право распоряжаться имуществом предприятия в той мере, в какой это необходимо для реализации целей приобретения. И соответственно продавец, сохраняющий право собственности на переданное предприятие до момента государственной регистрации, лишается такого права[[77]](#footnote-77).

Несмотря на то, что в состав предприятия могут входить многие объекты недвижимости, передаваемые покупателю, требуется лишь один акт государственной регистрации права собственности покупателя на предприятие в целом.

Кодексу удалось избежать сложного и детального регулирования отдельных видов договора купли-продажи. Предложен и воспринят законодателем иной принцип регламентации этих правоотношений: обязательства, возникающие из договоров розничной купли-продажи товаров, поставки товаров, энергоснабжения, контрактации сельскохозяйственной продукции, продажи недвижимого имущества, а также продажи предприятий, регулируются общими положениями о договоре купли-продажи (1 главы 30), за исключением только тех случаев, когда специальными правилами об этих отдельных видах договоров (также включенными в ГК) будет предусмотрено иное.

# Глава3. Понятие договора внешнеторговой купли-продажи.

Договор международной купли-продажи является наиболее широко распространенным видом внешнеторговых сделок.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. понимает под такими договорами соглашения о купле-продаже товаров “между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами;

или

б) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства”[[78]](#footnote-78).

По сути дела в ст.1 Конвенции назван тот критерий, который позволяет считать сделку купли-продажи международной с точки зрения Конвенции. Следовательно, если коммерческие предприятия сторон договора купли-продажи расположены в одном и том же государстве, то такой договор не признается международным и не попадает в сферу действий Конвенции.

Кроме того, из п. 2 ст.1 Конвенции вытекает, что одного лишь факта нахождения коммерческих предприятий сторон в разных государствах для ее применения недостаточно. Важное значение имеет и субъективный фактор, а именно: осведомленность обоих контрагентов об этом факте не позднее чем на момент заключения договора.

Помимо места нахождения коммерческих предприятий в разных странах, важное значение имеет и то, что договор международной купли-продажи должен быть связан с государствами-членами Конвенции. Конвенция по сути становится частью права страны, которая участвует в Конвенции. Поэтому, если коммерческие предприятия продавца и покупателя расположены в разных странах, одна или обе из которых не участвуют в Конвенции, а применимые коллизионные нормы отсылают к праву государства-члена Конвенции, то ее предписания будут регулировать такой договор купли-продажи.[[79]](#footnote-79)

Вместе с тем, как следует из ст.2 Конвенции, ее действие не распространяется на куплю-продажу:

- товаров, приобретенных "для личного, семейного или домашнего пользования";

- товаров с аукциона;

- в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

- судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

- электроэнергии.

Таким образом, договор международной купли-продажи -это договор между коммерческими предприятиями различных государств, согласно которому продавец обязуется передать товар (за исключением вышеперечисленных) в собственность покупателю, а покупатель - принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

# 3.1. Субъекты договора купли-продажи

Все находящиеся в договорных отношениях стороны международных коммерческих сделок называются контрагентами. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами. Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и сельского хозяйства с целью извлечения прибыли[[80]](#footnote-80).

Каждая фирма регистрируется в торговом реестре своей страны. Выступающие на мировом рынке предприятия различают: 1) по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций; 2) правовому положению; 3) характеру собственности; 4) принадлежности национальному капиталу; 5) сфере деятельности.

К первой группе относятся промышленные, торговые, транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, инжиниринговые, арендные, туристские, рекламные и др. фирмы.

Ко второй группе относятся индивидуальные предприниматели и объединения предпринимателей.

К третьей группе относятся частные, государственные и кооперативные фирмы.

К четвертой группе относятся национальные, иностранные и смешанные фирмы.

К пятой группе относятся фирмы с международной сферой деятельности - прежде всего транснациональные корпорации.

# 3.2. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок

В правовом регулировании внешнеэкономических сделок большую роль играют международные договоры регионального и универсального характера.

Так, например, Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 22 декабря 1986 г.) следующим образом определяет право, применимое к договорам внешнеторговой купли-продажи:

Статья 7.

1. Договор купли-продажи регулируется правом, выбираемым сторонами. Соглашение сторон о таком выборе должно быть явно выражено или прямо вытекать из условий договора и поведения сторон, рассматриваемых в их совокупности. Такой выбор может ограничиваться частью договора.

2. Стороны могут в любое время договориться о подчинении договора в целом или его части какому-либо иному праву, помимо права, которым он регулировался ранее, независимо от того, что право, ранее регулировавшее договор, было выбрано сторонами. Любое изменение сторонами применимого права после заключения договора не наносит ущерба формальной действительности договора или правам третьих лиц.

Статья 8.

1. В той мере, в какой право, применимое к договору купли-продажи, не было выбрано сторонами в соответствии со статьей 7, договор регулируется правом государства, где на момент заключения договора продавец имеет свое коммерческое предприятие.

2. Однако договор регулируется правом государства, где на момент заключения договора покупатель имеет свое коммерческое предприятие, если:

а) в этом государстве велись переговоры и договор был заключен сторонами, находившимися в этом государстве;

или

1. договор прямо предусматривает, что продавец должен выполнить свое обязательство, доставив товары в это государство;

или

с) договор был заключен на условиях, определенных главным образом покупателем, и в ответ на приглашение, направленное этим покупателем другим лицам, участвующим в торгах (объявление о торгах).

3. В виде исключения, когда с учетом всех обстоятельств, например, деловых отношений между сторонами, договор имеет явно более тесную связь с другим правом, не являющимся правом, которое применялось бы к договору в соответствии с пунктами 1 или 2 настоящей статьи, договор регулируется этим другим правом.

4. Пункт 3 не применяется, если на момент заключения договора продавец и покупатель имели свои коммерческие предприятия в государствах, сделавших оговорки в соответствии с подпунктом b пункта 1 статьи 21.

5. Пункт 3 не применяется в отношении вопросов, регулируемых Конвенцией Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года), если на момент заключения договора продавец и покупатель имели свои коммерческие предприятия в разных государствах, являющихся оба участниками этой Конвенции.

Статья 9.

Купля-продажа на аукционе или на товарной или иной бирже регулируется правом, выбираемым сторонами в соответствии со статьей 7, в той степени, в какой право государства места проведения аукциона или местонахождения биржи не запрещает такой выбор. В отсутствие такого выбора или в той мере, в какой такой выбор запрещен, применяется право государства места проведения аукциона или местонахождения биржи.

Статья 10.

1. Вопросы, касающиеся наличия и материальной действительности - согласия сторон в отношении выбора применимого права, в тех случаях, когда такой выбор удовлетворяет требования статьи 7, определяются выбранным правом. Если в соответствии с этим правом выбор является недействительным, право, регулирующее договор, определяется в соответствии со статьей 8.

2. Наличие и материальная действительность договора купли-продажи или любых его условий определяются правом, которое в соответствии с Конвенцией регулировало бы договор или его условия, если бы они были действительными.

3. Однако для установления того, что сторона не давала согласия на выбор права, сам договор или какое-либо его условие, она может ссылаться на право государства, в котором она имеет свое коммерческое предприятие, если ввиду обстоятельств неразумно решать этот вопрос в соответствии с правом, указанным в предыдущих пунктах.

Статья 11.

1. Договор купли-продажи, заключенный между лицами, которые находятся в одном и том же государстве, является формально действительным, если он удовлетворяет требованиям либо права, которое регулирует его в соответствии с Конвенцией, либо права государства, где он заключен.

2. Договор купли-продажи, заключенный между лицами, находящимися в разных государствах, является формально действительным, если он удовлетворяет требованиям либо права, которое регулирует его в соответствии с Конвенцией, либо права одного из этих государств.

3. Когда договор заключается представителем, государство, в котором действует этот представитель, является надлежащим государством для целей предыдущих пунктов.

4. Правовое действие в отношении существующего или будущего договора купли-продажи является формально действительным, если оно удовлетворяет требованиям либо права, которое регулирует или регулировало бы договор в соответствии с Конвенцией, либо права государства, где было совершено это действие.

5. Конвенция не применяется к формальной действительности договора купли-продажи, когда одна из сторон в договоре на момент его заключения имеет коммерческое предприятие в государстве, которое сделало оговорку, предусмотренную в подпункте с пункта 1 статьи 21.

Примером регионального регулирования внешнеэкономических сделок могут служить общие условия поставок 1968-1988 г.г. в ред. 1991г. (ОУП 1991г.). ОУП 1991г. являются обновленным текстом ОУП, ранее применяемых между странами - бывшими членами Совета Экономической Взаимопомощи.

Существует также ряд международных соглашений универсального уровня по регулированию внешнеэкономических сделок. Это прежде всего Гаагские конвенции 1964 г. “О единообразном законе о международной купле-продаже товаров” и “О единообразном законе о порядке заключения договоров международной купле-продаже товаров”. В силу ограниченного числа стран, подписавших эти конвенции, они не получили широкого распространения. СССР (и, следовательно, Россия) не является участником этих конвенций. Особое значение имеет конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товара 1980 г. (далее - Венская конвенция 1980г.). СССР присоединится к ней 23 мая 1990г., поэтому ее положение в силу правопреемства являются обязательными для России. Венская конвенция 1980 г. Вступила в силу на территории России с 1 сентября 1994 г..

Данная конвенция носит универсальный и компромиссный характер, поскольку в ней учтены принципы и институты различных правовых систем, а также приняты во внимание интересы развивающихся стран в установлении нового международного экономического порядка.

Гаагские конвенции 1964 г. по сути дела включены в Венскую конвенцию 1980г.

Государства-участники Гаагских конвенций 1964г. должны объявить об их денонсации в случае присоединения к Венской конвенции 1980г. (ст.99, гл.3) или ее ратификации. В связи с предусмотренным в законодательстве России особым порядком подписания внешнеэкономических сделок, предусмотренным в Постановление Совета Министров СССР от 14.02.1978г., Венская конвенция 1980г. действует на территории России с оговоркой о соблюдении письменной формы договоров международной купли-продажи товаров, если одна из сторон является российским предприятием.

Важное значение при заключении и исполнении внешнеэкономических сделок, а особенно договоров международной купли-продажи, играют международные обычаи. С тем, чтобы избежать противоречий между торговыми партнерами в понимании торговых обычаев, Международная торговая палата разработала и выпустила сборники их толкований - “Инкотермс” - в 1953г. Со временем “Инкотермс” несколько раз переиздавали, внося дополнения и изменения. Целью Инкотермс[[81]](#footnote-81) является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым неуверенность в различном толковании подобных терминов в отдельных странах может быть сведена к нулю в значительной степени уменьшена.

Намерение приспособить Инкотермс ко все возрастающему использованию средств компьютерной связи (EDI) явилось основной причиной их пересмотра в 1990 г. Согласно редакции 1990 г. применение таких средств связи возможно при представлении сторонами различных документов (коммерческих счетов, документов, необходимых для таможенной очистки или документов, подтверждающих поставку товаров, а также транспортных документов). Сложные проблемы возникают при представлении продавцом оборотных документов, в частности, коносамента, часто используемого при продаже товара в пути. При использовании средств компьютерной связи в этих случаях жизненно важно обеспечение для покупателя той же правовой позиции, как и при получении коносамента от продавца.

Другой причиной разработки новой редакции явилось изменение способов транспортировки, использование контейнеров, смешанных перевозок и перевозки ролл-он-ролл с использованием автомобильного и железнодорожного транспорта в перевозках на короткое расстояние. Включенный в Инкотермс 1990 термин франко перевозчик - наименование пункта ("Free carrier...named port" (FCA) применим для транспортировки независимо от способа и сочетания различных средств транспорта. Поэтому имевшиеся в предшествующих редакциях (термин FOR/FOT и FOB аэропорт) исключены.

С правовой точки зрения “Инкотермс” представляет собой свод правил, имеющих факультативный характер, что следует из указания п.22 Введения к редакции 1990 года о том, что коммерсанты, желающие использовать настоящие правила, должны предусматривать, что их договоры будут регулироваться положениями “Инкотермс” 1990г.

Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти равноправные способы разрешения возникающих разногласий,

# 3.3. Заключение договора купли -продажи.

Заключение договоров состоит из двух основных стадий. Это предложение заключить договор (оферта) и принятие предложения (акцепт).[[82]](#footnote-82)

*Оферта* должна удовлетворять двум требованиям: содержать в себе все существенные пункты предполагаемого договора и быть адресованной конкретному лицу или неопределенному кругу лиц при условии возможной индивидуализации одного или нескольких из них, желающих принять предложение. В последнем случае имеет место так называемая *публичная* оферта, широко применяемая в торговле и иных сферах обслуживания граждан. При отсутствии одного из указанных требований нет и предложения о заключении договора. На практике часто встречаются обращения к публике или отдельным лицам, которые не имеют силы оферты, их следует рассматривать как приглашения к переговорам по поводу заключения договора. Сюда относятся различные формы рекламы (каталоги, буклеты) и объявления. Они не связывают лиц, распространяющих данную информацию, какими-либо юридическими обязанностями по заключению договоров.

“Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней”. (ст.15 Венской конвенции 1980г.)[[83]](#footnote-83).

Однако в практике и законодательстве отдельных стран по вопросу о “связующей силе” оферты, т.е. права оферента отозвать оферту до ее акцепта адресатом существуют значительные расхождения. Например, “ то положение, что оферта не может быть отозвана в течение срока , указанного в самой оферте или нормально необходимого для ответа ...; вытекает из ст.436 ГК РФ ...”. А ”в странах “общего права”, прежде всего в Англии ; оферент в принципе сохраняет право отозвать оферту в любой момент до ее акцепта контрагентом, обоснованием чему служит требование “встречного удовлетворения”, в результате которого оферент юридически не связан своим предложение”[[84]](#footnote-84).

Под акцептом понимается согласие адресата, данное в установленный срок, заключить договор на условиях предложенных оферентом. По своему содержанию акцепт должен отвечать условиям, сформулированным в предложении заключить договор. “Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет встречную оферту” [[85]](#footnote-85). Но если изменения незначительны и оферент не возражает, то оферта считается акцептированной [[86]](#footnote-86).

Договор считается заключенным, когда две стороны - экспортер и импортер достигли соглашения в торговой сделке по всем ее существенным условиям. Местом заключения договора по законодательству Российской Федерации и ряду других стран считается место получения акцепта, но в странах “общего права” действует так называемая “теория почтового ящика”, в силу которой, местом заключения договора, считается та страна откуда отправлен акцепт[[87]](#footnote-87).

# 3.4. Структура и содержание внешнеторгового договора купли - продажи.

Внешнеторговые договоры (контракты) обычно содержат следующие основные разделы:

1) Определение сторон.

2) Предмет контракта.

3) Базисные условия поставок.

4) Сроки поставки.

5) Количество товара.

6) Цена и общая сумма контракта.

7) Условия платежей.

8) Упаковка и маркировка.

9) Качество товара.

10) Страхование.

11) Обстоятельства непреодолимой силы.

12) Санкции.

13) Арбитражные и судебные разбирательства споров.

14) Другие условия контракта.

1) Контракт начинается с определения сторон, т.е. с названия фирм или организаций, являющихся продавцом и покупателем.

2) Предмет контракта определяет вид договора и краткое описание товара.

3) Базисные условия поставок определяют разделение между продавцом и покупателем обязанностей, связанных с осуществлением поставок товаров. Если стороны примут решение разделить взаимные обязательства в соответствии с "Инкотермс" 1990, в контракте должна быть сделана соответствующая ссылка на этот сборник.

4) Сроки поставки. Чаще всего календарные сроки поставок оговаривают право продавцов на досрочную поставку или порядок получения разрешения покупателей на досрочную поставку.

5) Количество товара обычно указывается в метрических единицах, штуках, парах, комплектах. Предусматривается какие организации определяют количество товара и какими документами оно свидетельствуется.

6) Цена и общая сумма контракта. Обычно определяется ценой за единицу количества товара и общей суммой контракта. При этом обычно применяются среднемировые цены, которые определяются на основе конкурентных материалов (конкурентные материалы - оригиналы или копии коммерческих документов, содержащие цены на аналогичные материалы или данные для определения цен).

Допускается применение договорных цен, база которых также определяется на основе конкурентных материалов с внешнего рынка.

7) Условия платежей - обычно содержат подробное изложение порядка взаимных расчетов.

Это - документарный аккредитив (от латинского accreditivus доверительный - расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного кредитного учреждение другому произвести за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю А. определенную сумму денег); телеграфное инкассо с последующим акцептом.

Выплата авансов, неустоек, гарантий и т.д. часто производятся банковскими переводами.

Валютные оговорки - привязка курсов валют цены и платежа к курсу устойчивой валюты, к среднему курсу нескольких валют (мультивалютная оговорка), к курсам международной валютной единицы СДР и региональной - ЭКЮ.

8) Упаковка и маркировка. Вид упаковки определяется базисными условиями поставок - *морская упаковка* или *сухопутная*. Специальные требования к упаковке излагаются в контрактах.

9) Качество товара. Обычно коммерческие гарантии качества, которые представляют собой обязательства продавца поставить покупателю товар, обладающий в течение установленного срока (гарантийного) определенными свойствами.

Иногда предусматривают проверку качества либо приемку товаров на предприятиях - поставщиках специалистами покупателя или привлеченными им контрольными фирмами.

Проверка качества обычно ведется выборочно и не лишает покупателей права предъявить претензии по дефектам, обнаруженным в течение гарантийного периода.

Приемка товаров лишает покупателя права предъявить претензии по качеству, за исключением претензий по скрытым дефектам.

10) Страхование. Осуществляется страхование товаров от транспортных рисков. Обычно груз страхуется в пользу покупателей в размере 110 процентов его стоимости.

Указывается виды страхования или перечисляются риски, от которых товар должен быть застрахован. Обычные условия - "с ответственностью за все риски", "с ответственностью за частную аварию", "без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения".

11) Обстоятельства непреодолимой сил. Перечислять те обстоятельства, которые считаются форс-мажорными.

При их наступлении исполнение контракта может быть без каких-либо санкций приостановлено на время их действия и ликвидации последствий.

Иногда обязанность представить в оговоренный срок свидетельство торговой палаты, подтверждающие наличие форс-мажора.

12). Санкции. Материальная ответственность может быть предусмотрена в форме как уплаты штрафа, так и возмещения убытков.

Прогрессивное начисление штрафных санкций. (Предельная величина обычно не более 8 процентов).

Возмещение убытков за причиненный материальный ущерб, вызванный нарушением договорных обязательств - расходы, утрата или повреждение имущества, упущенная выгода.

13) Арбитражные судебные разбирательства споров. Предусматривают материальное и процессуальное право и применимый арбитраж (арбитражная оговорка).

14) Другие условия контрактов.

- порядок заключения, изменения и прекращения контракта;

- обязательства экспортеров в части предоставления технической документации на товаров;

- отгрузочные инструкции и извещения о поставках товаров;

- порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий;

- сроки исковой давности и порядок их исчисления;

- специальные условия испытаний;

- обязательства сторон по получению ввозных и вывозных лицензий;

- обязательства сторон по оплате таможенных пошлин, налогов и сборов;

- условия выполнения шефмонтажных ( организационно-техническое руководство и надзор со стороны специалистов поставщика за выполнением таких работ, как получение и распаковка оборудования, выполнение пусконаладочных работ и т.д.) и монтажных работ;

- взаимные обязательства по организации технического обслуживания.

Кроме основных условий контракта стороны могут зафиксировать в договоре ряд дополнительных положений, уточняющих взаимные права и обязанности. В международной торговле широко используются типовые контракты купли и продажи определенных товаров. Такие контракты чаще всего применяются при торговле зерновыми , сахаром , хлопком, лесоматериалами, кофе и др..

# 3.5. Анализ правового регулирования внешнеторговой купли-продажи товаров зарубежных стран (США)

В настоящее время, когда контрагентами российских субъектов предпринимательской деятельности часто становятся американские компании и немалую (если не большую) долю договоров между ними составляют договоры купли-продажи, российским участникам внешнеэкономической деятельности может пригодиться знание основ правового регулирования купли-продажи.

Российский бизнес постепенно выходит на товарные рынки США, осуществляя предпринимательскую деятельность через представительства, филиалы или дочерние общества. В этих и некоторых иных случаях российскому менеджменту целесообразно представлять, какими правовыми категориями купли-продажи привыкли оперировать американские предприниматели, а также понимать основные моменты правового регулирования купли-продажи в этой стране.

Купля-продажа товаров в США 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 (Луизиана приняла его в части, не включившей, впрочем, нормы о купле-продаже). ЕТК характеризовался многими юристами как одна из наиболее удачных классификаций ХХ века. По словам К. Шмиттгофа, ЕТК "весьма умеренный по духу, практичен для применения и ясен для понимания"[[88]](#footnote-88). В ЕТК купле-продаже посвящен специальный раздел Статья 2 (Article 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 20-105(1) ЕТК относятся движимые вещи, которые существуют или будут существовать физически (последние называются будущими товарами - future goods), а также в отношении которых не возникло какого-либо спора о праве. К "товарам" в смысле статьи 2 ЕТК 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 (contract law), базирующегося, как правило, на *судебных прецедентах*. Российским предпринимателям следует учитывать эту специфику и понимать зависимость правового регулирования от конкретного предмета купли-продажи, тем более что аналогичная во многом норма существует в проекте части второй Гражданского кодекса Российской Федерации, где предмет договора купли-продажи также именуется "товаром" и предусмотрены определенные изъятия для ценных бумаг, валютных ценностей, электроэнергии и т. д.[[89]](#footnote-89)

Интересно, что в американском праве институт купли-продажи товаров именуется несколько иначе, чем в праве стран континентальной Европы. Статья 2 называется "Sales" - "Продажи" или "Продажа", этим же термином оперируют в тексте статьи 2 и правовой литературе по этому вопросу. Соответствующий договор носит название "sale contract" или "contract of sale" - "договор продажи".

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. Согласно 2-201 ЕТК, если договор продажи содержит условие о покупной цене более 500 долларов США, стороны должны совершить договор в письменной форме. Здесь имеется в виду не договор в традиционно известной предпринимателям форме, а "любой письменный документ, достаточный для доказательства факта существования договора между сторонами"[[90]](#footnote-90). Американская судебная практика считает, что в таком документе необязательно указывать, кто является продавцом, а кто покупателем товара, какова цена предмета договора, время и место договора. Минимальный объем требований к содержанию письменного документа о договоре купли-продажи указан в 2-201 ЕТК: наименования и подписи сторон, которые намереваются считать себя связанными таким договором, указания на предмет договора и его количество. Все эти сведения необязательно должны содержаться в одном определенном документе, в случае необходимости они могут быть получены путем анализа нескольких документов (обмен письмами, телеграммами, факсимильными сообщениями и т. д.). Такое понимание письменной формы договора стало широко распространенным в мировой правовой практике и получило признание в отечественном праве (см. п. 2 ст. 434 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Несоблюдение требований 2-201 ЕТК не влечет недействительности договора продажи полностью или в части. Неблагоприятные для сторон последствия проявятся в том, что такой договор лишается судебной защиты, становится неисполнимым в судебном порядке (unenforceable). Это не означает невозможности исполнить договор добровольно и получить те выгоды, на которые каждая из сторон рассчитывала при его заключении. Однако обратиться в суд в этом случае будет уже невозможно. Указанное требование американского права крайне необходимо учитывать российской стороне. При заключении договора продажи, подчиненного американскому праву[[91]](#footnote-91), российской стороне следует настаивать на письменном оформлении всех условий сделки, тем более что простая письменная форма внешнеэкономических сделок обязательна в силу п. 3 ст. 162 ГК РФ.

Как и в праве континентальных стран, в американском праве продаж заключение договора предусматривает предложение заключить договор на определенных условиях (оферта - offer) и ответ лица, к которому направлена оферта, о согласии принять предложение и заключить договор на предложенных условиях (акцепт - acceptance). В соответствии с 2-205 ЕТК направленная письменная оферта является безотзывной в течение срока, указанного в оферте, а при отсутствии такого указания - в течение разумного срока (reasonable time), в любом случае не превышающего трех месяцев. Хотя настоящее положение о безотзывной ("твердой") оферте распространяется только на профессиональных предпринимателей (merchants)[[92]](#footnote-92), оно в значительной степени схоже с соответствующими положениями ст. 436 ГК РФ. Это положение будет распространяться на российские юридические лица, которые специализируются на реализации определенного вида товаров и на этом основании рассматриваются в качестве профессиональных предпринимателей в соответствующей области.

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. Но даже при соблюдении этих условий договор не будет считаться заключенным, если акцепт существенно изменяет предложенные в оферте условия. В таком случае, как и в отечественном праве, ответ на оферту будет не более чем новой офертой, также нуждающейся в акцепте.

При действительности акцепта момент заключения договора продажи определяется моментом отправления акцепта оференту. Такой подход (так называемая "теория почтового ящика" - mail box theory) свойствен англо-американской правовой традиции и существенно отличается от норм права стран континентальной правовой системы, определяющих заключение договора моментом получения акцепта оферентом. Конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция) также определяет заключение договора в момент получения акцепта оферентом (ст. 23, 18)[[93]](#footnote-93). В силу непривычности "теории почтового ящика" для отечественных предпринимателей этот вопрос заслуживает пристального внимания на стадии заключения договора.

Содержание договора продажи составляют права и обязанности сторон - продавца и покупателя. Основные обязательства сторон (general obligations) в соответствии с 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". Как уже указывалось, для действительности (точнее, возможности принудительного исполнения) письменного договора продажи достаточно минимума условий, в том числе указания на предмет договора (продаваемые товары). Отсутствие прочих условий не влечет невозможности принудительного исполнения договора, но может вызвать значительные затруднения при его исполнении, так как у сторон могут возникнуть разногласия или споры относительно взаимных прав и обязанностей. В этом случае американский суд обратится к соответствующим положениям ЕТК. Например, при соблюдении требований 2201 ЕТК стороны необязательно должны указывать в договоре продажи 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 (продаваемых товаров). Таким критерием может быть и третье лицо, которому стороны доверяют определить цену в определенный момент времени. В этих случаях цена установлена косвенно (может быть определена из условий договора). Если же цена не определена в договоре ни прямо, ни косвенно, то есть условие о цене остается открытым (open price term), предполагается, что стороны согласились о "разумной цене".

В случае открытого условия о цене разумная цена определяется исходя из 1)цен на идентичные или аналогичные товары в данной местности и 2) экономического положения сторон и особенностей договора, заключенного ими. Интересно, что американский законодатель счел необходимым при определении "разумной цены" учитывать не только цены, взимаемые за данные товары на местных рынках "при сравнимых обстоятельствах", как этого требуют ст. 55 Венской конвенции или п. 3 ст. 424 ГК РФ, но и «субъективный фактор» не просто как «сравнимые обстоятельства», а как состояние продавца и покупателя, особенности товара, являющегося предметом договора продажи. Во избежание необходимости исполнять договор продажи в условиях, когда покупная цена была определена американским судом с учетом перечисленных обстоятельств и в этой связи совершенно невыгодна для российской стороны, последняя должна настоять на включении условия о цене в договор прямо или косвенно (в последнем случае стороны могут сослаться на котировки известных товарных бирж, существующие в определенный день в течение срока исполнения договора). Оставлять определение цены на усмотрение американского суда в большинстве случаев нежелательно.

В отличие от условия о цене условие о количестве продаваемых товаров является существенным[[94]](#footnote-94), поскольку полное отсутствие в письменном договоре указаний об этом лишает договор судебной защиты (возможности принудительного исполнения). Однако, как и цену, количество товаров можно определить не только прямо, но и косвенно. В американской торговой практике существует два распространенных способа косвенного определения количества продаваемого товара: исходя из требований покупателя или из возможностей продавца. Договоры, содержащие условие о количестве, определенное по первому способу, называются uirement contracts ("договорами требования"), по второму - output contracts ("договорами выдачи"). При этом сторона, на которую в соответствии с избранным способом фактически возлагается определение количества продаваемых товаров, должна действовать добросовестно (in good faith). В этих условиях российская сторона, выступающая продавцом и желающая продать свой товар в количестве как можно большем, может заключить "договор выдачи", в то время как в случае, когда предлагаемые американским продавцом условия представляются российской стороне выгодными и последняя располагает сведениями, что в распоряжении американского продавца находится значительное количество соответствующего товара, целесообразно заключить "договор требования". При выборе формы договора продажи российскому участнику необходимо следить за тем, чтобы ничто в заключенном договоре не противоречило выбранным условиям о количестве.

Кроме того, когда у обеих сторон существует заинтересованность в купле - продаже максимально возможного количества товаров, стороны могут заключить договор продажи на так называемых "исключительных условиях количества", в соответствии с которыми продавец обязуется приложить наибольшие усилия к продаже максимального количества соответствующего товара, а покупатель обязуется максимально ему в этом содействовать и не имеет права отказаться от части товара из-за превышения нужного покупателю количества. К такой форме договора необходимо подходить с осторожностью, поскольку ограниченные возможности российского предпринимателя в этих обстоятельствах могут привести к судебному спору.

Важным условием является место, в которое продавец должен доставить товары, для того, чтобы его обязательство по доставке товара (одно из его основных обязательств) считалось выполненным, поскольку с ним связан переход прав на товары (титула) и риска гибели от продавца к покупателю. При отсутствии положений договора об ином обязательство продавца по поставке товара покупателю совершается в месте нахождения коммерческого предприятия продавца (seller\*s place of business), а в случае отсутствия такового (например, когда покупателем является физическое лицо-потребитель) - в месте нахождения продавца. В данном случае будет иметь место фактическое предоставление товара в распоряжение покупателя с последующей перевозкой товара за счет покупателя, именуемое тем не менее "поставкой" или "доставкой" (delivery). Следовательно, необходимо четко определять место перехода прав на товар и риска его случайной гибели и ясно представлять себе, какие правила будут применяться в отсутствие в договоре таких положений. Что касается перехода права собственности (титула) на товар к покупателю, то это в любом случае не происходит раньше того, как товары, являющиеся предметом договора продажи, будут идентифицированы для целей договора (identified to the contract), отделены для этих целей от других аналогичных товаров на коммерческом предприятии продавца или в ином месте ( 2-401 ЕТК). Если на продавце лежит обязанность доставить товар перевозчику, титул переходит к покупателю в момент передачи товара перевозчику. Если по условиям договора на продавце помимо этого лежит обязанность за свой счет и на свой риск доставить товары в место назначения, титул переходит на покупателя в момент доставки товаров в распоряжение покупателя, то есть когда покупатель приобретает реальную возможность забрать доставленные товары, вне зависимости от того, воспользуется он такой возможностью или нет. Это следует иметь в виду российским покупателям, которые в зависимости от условий договора будут обязаны принять товар либо в месте коммерческой деятельности продавца (в случае неопределения места исполнения договора), либо в определенном сторонами месте. Непринятие товара в этом случае является нарушением договора и может повлечь неблагоприятные последствия для неосмотрительного покупателя.

Место поставки товара и перехода рисков случайной гибели товара может быть определено в договоре прямо или посредством применения торговых терминов. ЕТК представляет собой редкий пример, когда общепринятые термины торгового оборота и их толкование закреплены непосредственно в акте национального законодательства, поскольку обычно их толкование существует только в материалах международных организаций или кодификациях локального характера.

Американская торговая и правоприменительная практика оказала значительное влияние на ИНКОТЕРМС. Тем не менее между ИНКОТЕРМС и торговыми терминами ЕТК существуют некоторые различия. Поэтому при использовании в договоре продажи, подчиненном американскому праву, того или иного торгового термина необходимо прямо указывать способ его толкования (ИНКОТЕРМС или нормы американского права), поскольку в отсутствие такого указания суд, по всей видимости, применит их "американское" толкование, в ряде случаев отличное от более привычного для российских предпринимателей свода ИНКОТЕРМС. В любом случае целесообразно знать нормативное толкование торговых терминов, предусмотренное ЕТК.

На условиях FOB (место отгрузки) ( 2-319 ЕТК) продавец обязан выполнить свои обязательства по поставке: передать продаваемый товар перевозчику, получить необходимые товарораспорядительные документы (коносамент, накладную), своевременно уведомить покупателя о передаче товара перевозчику, должным образом передать товарораспорядительные документы покупателю. Риск гибели переходит на покупателя в момент доставки товара на борт транспортного средства в месте отгрузки. Легко заметить, что условия FOB (место отгрузки) по ЕТК США аналогичны закрепленным в ИНКОТЕРМС-1990 условиям FOВ для морского транспорта и условиям FCA (франко-перевозчик) для других видов транспорта. ЕТК содержит и другой вид термина FOB - FOB (место назначения). В соответствии с ним транспортные расходы и риски гибели товаров лежат на продавце до доставки товаров в место назначения (место нахождения коммерческого предприятия покупателя, ближайший к покупателю морской порт, железнодорожная станция или иное согласованное сторонами место).

На условиях CIF и C\*F (в ИНКОТЕРМС-1990 - CFR)[[95]](#footnote-95) цена продаваемого имущества включает в себя стоимость перевозки (фрахт) и страхования товаров в пути (CIF) или стоимость перевозки фрахт (C\*F).

На условиях ex-ship ("с судна") риск гибели лежит на продавце до выгрузки товара с судна в порту покупателя. Данный термин соответствует термину DES ИНКОТЕРМС1990.

# Заключение

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что при заключении договора купли-продажи (как для внутреннего оборота, так и внешнеторгового) требуется умение правильно составлять контракты. Практика показывает, что тщательное формулирование договорных условий является одним из надежных средств избежать возникновения трудно устранимых недоразумений в последующем, особенно, принимая во внимание многоаспектность возникающих при заключении и исполнении контракта проблем (коммерческих, валютно-финансовых, юридических, транспортных и т.п.).

Интересы продавца и покупателя далеко не совсем совпадают и в случае ненадлежащего исполнения обязательств должником кредитор несет убытки. И, зачастую, затраты времени и сил на его юридическое преследование, во-первых, могут быть весьма обременительными и, во-вторых, оказаться в конечном счете напрасными, если у неисправного должника не будет достаточно денежных средств или иного имущества, на которое может быть обращено взыскание. Следовательно, необходимо взвесить риск несоблюдения условий договора и постараться изыскать средства снижения вероятных неблагоприятных последствий.

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

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

Особенно это положение применимо к международным договорам.

Международные договоры образуют правовую основу межгосударственных отношений, содействуют поддержанию всеобщего мира и безопасности, развитию международного сотрудничества в соответствии с целями и принципами Устава Организации Объединенных Наций. Международным договорам принадлежит важная роль в защите основных прав и свобод человека, в обеспечении законных интересов государств.

Международные договоры Российской Федерации наряду с общепризнанными принципами и нормами международного права являются в соответствии с Конституцией Российской Федерации составной частью ее правовой системы. Международные договоры - существенный элемент стабильности международного правопорядка и отношений России с зарубежными странами, функционирования правового государства.[[96]](#footnote-96)

В экономическом общении и сотрудничестве между различными странами наиболее значимую роль играет внешняя торговля.

Во всех правовых системах основной по значению гражданско-правовой единицей считается *договор купли-продажи* и те начала, которые составляют содержание общей части обязательственного права, развились главным образом на базе нормативного материала, относящегося к купле-продаже.

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

# Литература

1. Конституция РФ 1993 г., М., “Спарк”, 1997 г.
2. Гражданский кодекс РФ ч. 1. Принят Государственной Думой 21 октября 1994. М„ Фирма "Спарк", 1995.
3. Федеральный Закон о введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации от 21.10.1994г., М., “Спарк”,1995г.
4. Гражданский кодекс РФ ч. 2. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995. М., Инфра-М, 1996.
5. Федеральный Закон о введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации от 22.12.1995г., М., Инфра-М, 1996 г.
6. Основы гражданского законодательства Союза ССР и Республик от 31 мая 1991. Ведомости СНД СССР и Верховного Совета СССР, 1991, № 26.
7. Федеральный закон от 17.08.95 “О естественных монополиях” // Собрание законодательства РФ, 1995, №34, ст.3426
8. Закон РСФСР от 22.03.91 “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках” // Ведомости РСФСР, 1991, №16, ст.499
9. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. -М., Статут, 1997
10. Брагинский М.И. Хозяйственный договор - каким ему быть? - М., 1990
11. Быков А.Г. Предпринимательское право: проблемы формирования и развития. - Вестник МГУ, Серия Право, 1993, №6.
12. Гавзе Ф.И. Социалистический гражданско-правовой договор. - М., Юридическая литература, 1972.
13. Гражданское право. Часть 1. Учебник под ред. Толстого Ю.К., Сергеева А.П.. - М., ТЕИС, 1996.
14. .Договорное право по решениям Кассационного Сената. - Владимирская типография, 1871.
15. Гиббон Э. Историческое обозрение римского права. М., Спарк, 1995
16. Дозорцев В.А. Проблемы совершенствования гражданского права РФ при переходе к рыночной экономике. - Государство и право, 1994, №1.
17. Иеринг Р. Дух римского права. М., Спарк, 1996
18. Иоффе О.С. Обязательное право. М. : Госюриздат, 1975.
19. Хвостов В.М. История римского права. М., Спарк, 1998
20. Дювернуа Н. Значение римского права для русских юристов. М., Спарк, 1995
21. Исаченко В.Л. Обязательства по договорам. Опыт практического комментария русских гражданских законов. Том 1. - СПб., 1914.
22. Комментарий части первой Гражданского кодекса РФ. - М., Спарк, 1995.
23. Лаптев В.В. О предпринимательском законодательстве. - Государство и право, 1995, №5.
24. Маковский А., Хохлов С. Новый гражданский кодекс. - Закон, 1995, №2.
25. Маковский А.Л. О концепции первой части Гражданского кодекса. -Вестник Высшего арбитражного суда РФ, 1995, №4.
26. Меркулов В.В. Гражданско-правовой договор в механизме регулирования товарно-денежных отношений. - Рязань, 1994.
27. Новицкий И.Б. Римское право. - М. : Издательство “Спарк”, 1995.
28. Новицкий И.Б. Гражданское право. Т.2. М. : Издательство “Спарк”, 1993.
29. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. - Петроград, 1917.
30. Сулейменов М.К., Покровский Б.В. и др.. Договор в народном хозяйстве (вопросы общей теории). - Алма-Ата, 1987.
31. Халфина P.O. Договор в английском гражданском праве. - М.„ 1959.
32. Халфина P.O. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. - М., 1954.
33. .Халфина P.O. Современный рынок: правила игры. - М., 1993.
34. Чернышев К. Новые понятия договорного права. - Хозяйство и право, 1995, №11.
35. Яковлев В.Ф. Новое в договорном праве. - Вестник Высшего арбитражного суда РФ, 1994, №7.
36. Конвенция организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1990г.)
37. Л.А. Лунц. Курс международного частного права. Особенная часть, М., 1975г.
38. М.М. Богуславский. Международное Частное право. М., 1993г.
39. Международное частное право. Под ред. Г.К. Дмитриевой, М., 1993г.
40. И.С. Зыкин. Договор во внешнеторговой деятельности. М ., 1990г.
41. В.С. Поздняков, О.Н. Садиков. Правовое регулирование отношений по внешней торговле СССР, часть 1,М., 1983г.
42. В.П. Мозолин, Е.А. Франсворт. Договорное право в США и СССР. История и общие концепции. М., 1988г.
43. Волошин В.В., Быков Г.Н. Контракты во внешнеторговой практике. Киев, 1988г.
44. Как заключить контракт с инофирмой. Санкт-Петербург, 1993г.
45. М.А. Аксенов, В.А. Булатова, В.И. Мухопад. Организация внешнеэкономических связей. М., 1993г.
46. Б.И. Синецкий. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989г.
47. О.Р. Халфина. Договор в английском гражданском праве. М., 1959г.
48. В.А. Мусин Порядок заключения договора международной купли-продажи. Советское государство и право.№ 12. 1985г.

# Условные обозначения

1. ГК - Гражданский кодекс
2. ГК РФ - Гражданский кодекс РФ
3. ГК РСФСР - Гражданский кодекс РСФСР
4. п. - пункт
5. ст. - статья

1. ГК РФ, ч. 2, ст. 454 [↑](#footnote-ref-1)
2. ГК РФ, ч. 2, ст.455. [↑](#footnote-ref-2)
3. Иоффе О.С. Обязательное право. М. : Госюриздат, 1975. Стр.26 [↑](#footnote-ref-3)
4. Новицкий И.Б. Гражданское право. Т.2. М. : Издательство “Спарк”, 1993. Стр.53 [↑](#footnote-ref-4)
5. ГК РФ, ч. 1, ст. 153. [↑](#footnote-ref-5)
6. Там же, ст. 314 ГК [↑](#footnote-ref-6)
7. ГК РФ, ч.2, ст. 456 [↑](#footnote-ref-7)
8. Там же, ст. 457 [↑](#footnote-ref-8)
9. Там же, ст. 460 [↑](#footnote-ref-9)
10. ГК РФ, ч.2, ст. 462 [↑](#footnote-ref-10)
11. ГК РФ, ч.2, п. 1 ст. 465 ГК [↑](#footnote-ref-11)
12. ГК РФ, ч.2, ст. 467 [↑](#footnote-ref-12)
13. Там же, ст. 468 [↑](#footnote-ref-13)
14. ГК РФ, ч.2, ст. 475 [↑](#footnote-ref-14)
15. ст. 35 [↑](#footnote-ref-15)
16. ГК РФ, ч.2, п. 3 ст. 471 [↑](#footnote-ref-16)
17. ГК РФ, ч. 2, ст. 476 ГК [↑](#footnote-ref-17)
18. Там же, ст. 475 [↑](#footnote-ref-18)
19. ГК РФ, ч.2, п. 4 ст. 474 [↑](#footnote-ref-19)
20. ГК РФ, ч.2, ст. 478 [↑](#footnote-ref-20)
21. ГК РФ, ч.2, ст. 480 [↑](#footnote-ref-21)
22. Там же, ст. 483 [↑](#footnote-ref-22)
23. Там же, ст. 483 [↑](#footnote-ref-23)
24. ГК РФ, ч.2, ст. 486 [↑](#footnote-ref-24)
25. ГК РФ, ч.2, ст. 487 [↑](#footnote-ref-25)
26. Там же, ст. 488 [↑](#footnote-ref-26)
27. Собрание законодательства РФ, 1996, N 3, ст. 140 [↑](#footnote-ref-27)
28. ГК РФ, ч.2, ст. 493 [↑](#footnote-ref-28)
29. ГК РФ, ч.1, ст. 437 [↑](#footnote-ref-29)
30. ГК РФ, ч. 2, ст. 494 [↑](#footnote-ref-30)
31. Закон «О защите прав потребителей», ст. 10 [↑](#footnote-ref-31)
32. ГК РФ, ч.2, п. 4 ст. 495 [↑](#footnote-ref-32)
33. ГК РФ, ч.2, ст. 496 [↑](#footnote-ref-33)
34. ГК РФ, ч.2, ст. 498 [↑](#footnote-ref-34)
35. ГК РФ, ч.2, ст. 499 [↑](#footnote-ref-35)
36. ГК РФ, ч.2, ст. 503 [↑](#footnote-ref-36)
37. Закон РФ «О защите прав потребителей», ст. 17 [↑](#footnote-ref-37)
38. ГК РФ, ч.2, ст. 504 [↑](#footnote-ref-38)
39. ГК РФ, ч.1, ст. 396 [↑](#footnote-ref-39)
40. ГК РФ, ч.2, ст. 505 [↑](#footnote-ref-40)
41. Там же, ч.1, п. 3 ст. 492 [↑](#footnote-ref-41)
42. ГК РФ, ч. 2 , ст. 506 [↑](#footnote-ref-42)
43. ГК РФ, ч. 2, ст. 507 [↑](#footnote-ref-43)
44. ГК РФ, ч. 2, ст. 508 [↑](#footnote-ref-44)
45. Там же, ст. 509 [↑](#footnote-ref-45)
46. ГК РФ, ч. 1, ст. 328 [↑](#footnote-ref-46)
47. ГК РФ, ч.2, ст. 520 [↑](#footnote-ref-47)
48. ГК РФ, ч.2, ст. 524 [↑](#footnote-ref-48)
49. Собрание законодательства РФ, 1994, N 34, ст. 3540. [↑](#footnote-ref-49)
50. Собрание законодательства РФ, 1994, N 32, ст. 3303. [↑](#footnote-ref-50)
51. ГК РФ, ч.2, ст. 539 [↑](#footnote-ref-51)
52. Корнеев С. М. Юридическая природа договора энергоснабжения

    // Закон, 1995, N 7, с. 118. [↑](#footnote-ref-52)
53. ГК РФ, ч.2, ст. 540 [↑](#footnote-ref-53)
54. ГК РФ, ч.2, ст. 543 [↑](#footnote-ref-54)
55. Там же, ст. 545 [↑](#footnote-ref-55)
56. Там же п.п. 2 и 3 ст. 546 [↑](#footnote-ref-56)
57. ГК РФ, ч.2, ст. 547 [↑](#footnote-ref-57)
58. ГК РФ, ч.1, ст. 130 ГК [↑](#footnote-ref-58)
59. Там же, ст. 131 [↑](#footnote-ref-59)
60. ГК РФ, ч.2, ст. 550 [↑](#footnote-ref-60)
61. Там же, ст. 551 [↑](#footnote-ref-61)
62. Там же, ст. 550 [↑](#footnote-ref-62)
63. ГК РСФСР 1964г. ст.239 [↑](#footnote-ref-63)
64. ГК РФ, ч.2, п. 3 ст. 551 [↑](#footnote-ref-64)
65. ГК РФ, ч.2, ст. ст. 552-553 [↑](#footnote-ref-65)
66. ГК РФ, ч.2, ст. 432 ГК [↑](#footnote-ref-66)
67. Там же, ст. 555 [↑](#footnote-ref-67)
68. ГК РФ, ч.1, ст. 424 [↑](#footnote-ref-68)
69. ГК РФ, ч.2, ст. 556 [↑](#footnote-ref-69)
70. ГК РФ, ч.2, ст. 558 [↑](#footnote-ref-70)
71. ГК РФ, ч.1, ст. 132 [↑](#footnote-ref-71)
72. ГК РФ, ч.2, п. 2 ст. 549 [↑](#footnote-ref-72)
73. ГК РФ, ч.2, п.п. 2 и 3 ст. 559 [↑](#footnote-ref-73)
74. Там же, п. 2 ст. 561 [↑](#footnote-ref-74)
75. Там же, п. 2 ст. 560 [↑](#footnote-ref-75)
76. ГК РФ, ч.2, ст. 562 [↑](#footnote-ref-76)
77. ГК РФ, ч.2, ст. 564 [↑](#footnote-ref-77)
78. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. П.1. Ст.1. // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров; Комментарий. -М., 1994. [↑](#footnote-ref-78)
79. Венская конвенция...: Комментарий.... с. 11. [↑](#footnote-ref-79)
80. М.А. Алсенов, В.А. Булатова, В.А. Мухопад. Организация внешнеэкономических связей. М.,1993г., с.25. [↑](#footnote-ref-80)
81. Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс" Публикация Международной торговой палаты 1990 г. N 460 [↑](#footnote-ref-81)
82. Порядок заключения договора регулируется статьями 14-24 Венской конвенцией 1980г.). [↑](#footnote-ref-82)
83. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) (Документ A/СОNF.97/18,Annex I) [↑](#footnote-ref-83)
84. С.Н. Лебедев. Материалы семинара по Конвенции об исковой давности и Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, разработанные в рамках комиссии ОНН по праву международной торговли, М., 1983., с.60. [↑](#footnote-ref-84)
85. См. указан. сочинение. Венская конвенция 1980г., статья 19 п.1 [↑](#footnote-ref-85)
86. См. там же, статья 19 п.2 [↑](#footnote-ref-86)
87. О.Р.Халфина. Договор в английском гражданском праве. М.,1959г.,с.133. [↑](#footnote-ref-87)
88. Шмиттгоф К. Экспорт: право и практика международной торговли (Schmitthofs Export Trade). - М.: Юридическая литература, 1993, с.49. [↑](#footnote-ref-88)
89. ГК РФ, ч.2. - М.: Фирма "Спарк", 1995, с. 27. [↑](#footnote-ref-89)
90. Douglas Whitman, Clyde Stoltenberg. Commercial Law. Chicago, John Whiley \* Sons, 1985, p. 56. [↑](#footnote-ref-90)
91. То есть праву конкретного штата. Во внешнеэкономических сделках чаще всего избирается право штата Нью-Йорк. [↑](#footnote-ref-91)
92. В отличие от отечественного права в американском праве настоящий статус лица не является универсальным по отношению ко всем законным видам деятельности, а определяется в отношении каждого из видов деятельности (в праве продаж в основном в отношении товаров, которые то или иное лицо может приобретать или продавать для удовлетворения единовременных целей или на постоянной основе). [↑](#footnote-ref-92)
93. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий, с.79 - М.: Юридическая литература, 1994. [↑](#footnote-ref-93)
94. как и в п. 2 ст. 465 ч.2 ГК РФ [↑](#footnote-ref-94)
95. Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС. Новая редакция. - М: Внешнеэкономический центр "СОВИНТЕРЮР", 1992. [↑](#footnote-ref-95)
96. Федеральный закон от 15 июля 1995 г. N 101-ФЗ "О международных договорах Российской Федерации" [↑](#footnote-ref-96)