**Договор купли-продажи**

**Содержание**

Введение

1. Понятие, значение и виды договора купли-продажи

1.1 Понятие, сущность и значение договора купли-продажи

1.2 Предмет и виды договора купли-продажи

1. Стороны, форма договора и обязанности сторон

2.1 Стороны и форма договора купли-продажи, другие условия договора

* 1. Обязанности сторон по договору купли-продажи

1. Розничная купля-продажа
2. Договор продажи недвижимости
3. Продажа предприятия

Заключение

Список использованной литературы

## Введение

Договор купли-продажи относится к договорам передачи имущества в собственность. В общей системе договорного права это один из самых распространенных и значимых в белорусском гражданском праве договоров. На его основе осуществляются отношения по обмену созданных природой и производимых человеком имущественных ценностей, выступающих в торговом обороте в качестве товаров. Почти пятая часть всех статей ГК Республики Беларусь, посвященных отдельным видам гражданско-правовых договоров, приходится на долю договора купли-продажи.

Более того, основная схема организации обязательственных правоотношений между продавцом и покупателем, заложенная законодателем в договоре купли-продажи (товар в обмен на встречное предоставление), применяется практически во всех возмездных гражданско-правовых договорах. Она используется не только в договорах, по которым товар передается в собственность (договоры мены, ренты и пожизненного содержания с иждивением, аренды с правом выкупа), но также в договоре об уступке требования (cessio), договорах о производстве работ и оказании услуг, договорах о передаче исключительных имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, договорах о передаче информации.

Главное отличие между договором купли-продажи и иными гражданско-правовыми договорами состоит не в схеме организации правовых связей между их участниками, а в различии предметов названных договоров и определении специфики их правового регулирования.

На отношения по договору факторинга распространяются как частные правила, установленные главой 30 части второй Гражданского кодекса Республики Беларусь, так и общими положениями об обязательствах, определенными в гл. 21-26 ГК Республики Беларусь.

Целью курсовой работы является попытка объективного изучения и рассмотрения вопросов, связанных с таким правовым институтом, как договор купли-продажи, определение его особенностей и основных условий заключения, отграничение от других правовых отношений, а также рассмотрение отдельных его видов: розничной купли-продажи, продажи недвижимости, продажи предприятия.

Предметом исследования курсовой работы являются теоретические положения, высказанные различными учеными и правоведами по вопросам регулирования правоотношений в сфере купли-продажи, а также нормативно-правовая база, регулирующая отношения между участниками по договору купли-продажи.

Задачи исследования предопределяются целью исследования и состоят в том, чтобы:

- определить сущность и дать определения договора купли-продажи;

- рассмотреть договор купли-продажи в видовом разнообразии на основе различны классификаций;

- определить предмет и форму договора купли-продажи;

- установить иные существенные и обычные условия договора купли-продажи;

- определить стороны договора купли-продажи, раскрыть их права и обязанности;

- рассмотреть особенности правового регулирования отдельных видов договора купли-продажи: розничной купли-продажи, продажи недвижимости и предприятия.

Объектом анализа настоящей работы являются нормативно-правовая база, регламентирующая правовые отношения в сфере купли-продажи (Гражданский кодекс Республики Беларусь, действующие законы и подзаконные акты), а также теоретическая база, разработанная ведущими современными учеными, правоведами как Республики Беларусь, так и Российской Федерации – Кругловой Н.Ю., Сергеевым А.П., Толстым Ю.К., Колбасиным Д.А., Мозолиным В.П., Чигирем В.Ф., Бодаком АН. и другими.

Методологической основой исследования является диалектический метод. В ходе исследования использовались обще – и частнонаучные, а также специальные методы познания.

Общими явились методы анализа и синтеза, индукции и дедукции. К специальному методу, использованному в работе, следует отнести формально-юридический метод.

Данные методы позволили наиболее последовательно и полно рассмотреть суть правовых отношений в сфере купли-продажи - рассмотреть наиболее полно договор купли-продажи, разобрать все возможные аспекты отношений между участниками данного договора, определить особенности отдельных видов договора купли-продажи розничной купли-продажи, продажи недвижимости и предприятия, определить общественное значение института купли-продажи.

1. **Понятие, значение и виды договора купли-продажи**

**1.1 Понятие, сущность и значение договора купли-продажи**

Купля-продажа — один из важнейших институтов гражданского права. Известная нам история правового регулирования этого договора насчитывает почти четыре тысячи лет. В процессе многовекового развития правовых систем происходил своеобразный естественный отбор норм о купле-продаже. Случайные, неудачные положения со временем отсеивались, уступая место более обоснованным и качественным, повышался уровень юридической техники. Правовые нормы, первоначально регулировавшие только куплю-продажу, постепенно приобрели характер общих, исходных положений для других гражданско-правовых сделок. Благодаря этому институт купли-продажи оказал огромное влияние на формирование договорного права всех правовых систем: в историческом аспекте из него выросла практически вся общая часть обязательственного права. В свою очередь, общие положения договорного права почти целиком распространили свое действие на отношения по купле-продаже [24, с.19].

Сегодня купля-продажа — это самый распространенный договор гражданского оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу купля-продажа — наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена [14, с.16].

Прогресс техники и науки, усложнение экономической жизни общества не только ведут к возникновению новых правовых форм, но также проявляются в развитии таких традиционных институтов, как купля-продажа. Возмездная уступка патентных прав, передача ценных бумаг, отчуждение воздушных судов и космических аппаратов — все эти действия облекаются в форму купли-продажи.

Более того, основная схема организации обязательственных правоотношений между продавцом и покупателем, заложенная законодателем в договоре купли-продажи (товар в обмен на встречное предоставление), применяется практически во всех возмездных гражданско-правовых договорах. Она используется не только в договорах, по которым товар передается в собственность (договоры мены, ренты и пожизненного содержания с иждивением, аренды с правом выкупа), но также в договоре об уступке требования (cessio), договорах о производстве работ и оказании услуг, договорах о передаче исключительных имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, договорах о передаче информации [18, с.211].

Главное отличие между договором купли-продажи и иными гражданско-правовыми договорами состоит не в схеме организации правовых связей между их участниками, а в различии предметов названных договоров и определении специфики их правового регулирования. Если предметом договора купли-продажи служат прежде всего вещи, то предметом договоров о производстве работ и оказании услуг, о передаче информации являются соответственно работы, услуги и информация, а предметом договоров об уступке требования и передаче исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности - имущественные права [14, с.17].

Ведущее положение договора купли-продажи в системе договорного права объясняется также историческими причинами.

Договор купли-продажи в том виде, в котором он применяется ныне в странах Европы, включая Республику Беларусь, ведет происхождение от римского права. Договор купли-продажи в его строгом формальном варианте был известен еще древнеримскому праву и закреплен в Двенадцати таблицах (451 - 440 вв. до н.э.).

В период существования Римской империи данный договор (emptio et venditio) сложился как самостоятельный консенсуальный вид договора, впоследствии ставший основой возникновения общей системы договорного права в странах Западной Европы, реципировавших римское право. По римскому праву договор купли-продажи мог иметь своим предметом не только вещи, существовавшие на момент его заключения, но и будущие вещи и даже имущественные права [13, с.21].

В дореволюционное время гражданское законодательство пошло по пути дифференциации отдельных видов договора купли-продажи с образованием трех самостоятельных договоров: купли-продажи движимых вещей, запродажи недвижимого имущества по купчей крепости и поставки. Это разделение вызывало критику со стороны многих видных юристов того времени. В проекте Гражданского уложения, внесенном в 1913 г. в Государственную Думу, не ставшем законом в связи с Первой мировой войной, предусматривалось объединение трех названных договоров в единый договор купли-продажи [10, с.9].

В начальный период существования советского государства Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. закрепил широкую концепцию договоров купли-продажи. Объяснялось это введением в стране новой экономической политики (нэпа), направленной на оживление товарного производства в условиях существования диктатуры пролетариата как политической власти. Впоследствии, однако, при переходе к плановой социалистической экономике сфера применения договора купли-продажи резко ограничилась. Договор купли-продажи стал применяться лишь в отношениях между гражданами, а также между гражданами и розничными торговыми организациями. Договоры между социалистическими организациями, основанные на системе жесткого государственного планирования, выделились в самостоятельные гражданско-правовые договоры (договоры поставки, контрактации, энергоснабжения) [14, с.20].

Кроме того, договор купли-продажи играет ведущую роль в опосредовании международных экономических отношений, в сфере внешней торговли. Его регулированию служит множество международных конвенций и соглашений, среди которых главное место занимает Конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров [8, ст.1]. С 1991 г. этот акт входит в состав гражданского законодательства Республики Беларусь и непосредственно регулирует отношения по купле-продаже в области внешней торговли. Положения Венской конвенции широко учитывались также и при подготовке Гражданского Кодекса Республики Беларусь 1999 года, что позволило сблизить отечественное законодательство с общемировой юридической практикой [16, с.18].

Основу белорусского законодательства о купле-продаже составляет глава 30 ГК Республики Беларусь. Ее отличает достаточно высокий уровень юридической техники, удачное сочетание традиционных положений и новых норм, отсутствовавших ранее в ГК. Правовое регулирование договора стало более полным и детальным, в результате чего резко уменьшилась необходимость в многочисленных подзаконных актах [19, с.7].

Согласно ч.1 ст. 426 ГК Республики Беларусь по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление (далее для целей настоящего раздела – в собственность, если из существа обязательства и статуса стороны в обязательстве не вытекает иное) другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) [3, ст.426 ч.1].

Наряду с Гражданским кодексом Республики Беларусь значительную роль в регулировании отношений купли-продажи играют специальные законы, а также подзаконные нормативные акты: указы Президента Республики Беларусь, постановления Правительства, акты отдельных государственных органов исполнительной власти. Некоторые из них имеют общее значение для всех или многих разновидностей купли-продажи, другие распространяются лишь на ее отдельные виды. Более подробно эти нормативные акты будут рассмотрены при изложении соответствующих аспектов купли-продажи [19, с.7].

ГК Республики Беларусь трактует куплю-продажу как общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную покупную цену. Соответственно многие ранее самостоятельные договорные типы стали пониматься как разновидности договора купли-продажи (например, поставка, контрактация, энергоснабжение). Это позволило законодателю сформулировать ряд общих положений (ст. 424—461 ГК), применимых ко всем случаям возмездного отчуждения имущества. Однако сфера действия договора купли-продажи слишком широка, чтобы можно было ограничиться только этими общими нормами. Отдельные особенности объектов продажи (недвижимость, предприятия, сельскохозяйственная продукция) оказывают серьезное влияние на регулирование соответствующих отношений. Правовое положение участников договоров (предприниматели в договорах поставки, государственные органы в договорах поставки для государственных нужд) также накладывает отпечаток на юридическое нормирование их отношений. Даже способ исполнения обязательства по передаче товара (в договорах энергоснабжения) может выступать видообразующим признаком договора [16, с.20].

Таким образом, в рамках общего понятия купли-продажи законодатель выделяет ее отдельные разновидности, регулируемые § 2—8 главы 30 ГК: розничную куплю-продажу, поставку, поставку товаров для государственных нужд, контрактацию, энергоснабжение, продажу недвижимости и продажу предприятия.

Наряду с ними ГК упоминает и о других видах договоров (продаже ценных бумаг и валютных ценностей, продаже имущественных прав), основная роль в регулировании которых принадлежит не ГК, а специальным законам и подзаконным актам [3, ст.426 ч.2]. Перечень разновидностей купли-продажи по ГК не является исчерпывающим, поэтому заключение договоров, которые не относятся ни к одному из перечисленных в Гражданском кодексе особых видов, также возможно. В качестве примера можно привести широко распространенные в быту договоры купли-продажи различного имущества (например, автомобилей) между гражданами. Такие сделки регулируются общими положениями о купле-продаже (§ 1 главы 30 ГК) и специальным законодательством, если оно существует [19, с.8].

Договор купли-продажи всегда является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существенным условиям. Подчас заключение и исполнение договора (т. е. передача товара) могут совпадать во времени. Но это не колеблет общего правила, поскольку закон не считает передачу товара обязательным условием заключения договора [14, с.22].

Купля-продажа возмездна: основанием исполнения обязательства по передаче товара является получение встречного удовлетворения в виде покупной цены, и наоборот. Однако возмездность обязательства не равнозначна его эквивалентности. Рыночная экономика обеспечивает эквивалентность товарного обращения лишь на макроуровне, что не исключает неравенства встречных предоставлений по отдельным сделкам.

Наличие субъективных прав и обязанностей у обеих сторон договора купли-продажи позволяет характеризовать его как взаимный (синаллагматический).

Договор купли-продажи порождает обязательство по возмездному отчуждению имущества за покупную цену в виде денежной суммы, что позволяет отграничивать его от других договоров гражданского права. Так, договор дарения предусматривает безвозмездное отчуждение имущества. В договоре мены в качестве встречного удовлетворения выступают не деньги, а другие товары. По договору аренды имущество передается не в собственность, а во временное владение и (или) пользование. В отличие от купли-продажи предметом подрядных договоров являются не вещи сами по себе, а результаты деятельности подрядчика, имеющие овеществленную форму. Основным содержанием рентного договора является обязанность должника осуществлять периодические выплаты получателю ренты, передавшему должнику в собственность определенное имущество. Общий размер этих выплат (в отличие от цены в купле-продаже) обычно не поддается определению и не находится в жесткой зависимости от стоимости переданного имущества, а сами выплаты могут производиться не только в денежной, но и в натуральной форме [14, с.27].

Таким образом, по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление (далее для целей настоящего раздела – в собственность, если из существа обязательства и статуса стороны в обязательстве не вытекает иное) другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Основными отличительными признаками обязательства из договора купли-продажи являются: возмездность, бесповоротная смена собственника имущества (иного правообладателя) и обусловленная этим уплата покупной цены в виде денежной суммы.

* 1. **Предмет и виды договора купли-продажи**

В качестве предмета договора купли-продажи в ст. 424 ГК называются вещь и определенная денежная сумма - цена данной вещи.

Под вещью понимается материально-телесная субстанция, находящаяся в твердом, жидком или газообразном состоянии, выступающая как товар в гражданском обороте (полной или ограниченной оборотоспособности). В понятие вещи как товара входят относящиеся к ней принадлежности и документы, которые продавец обязан передать покупателю в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи (ст. 434 ГК).

К вещам, являющимся предметом договора купли-продажи, относятся вещи движимые и недвижимые, делимые и неделимые, потребляемые и непотребляемые, индивидуально-определенные и определенные родовыми признаками [19, с.9]. Все они считаются предметом договора купли-продажи независимо от цели приобретения покупателем. Вещи как предмет договора купли-продажи могут быть предназначены для личного, семейного и домашнего использования и для профессиональной и предпринимательской деятельности. Договор купли-продажи распространяет действие не только на вещи, имеющиеся в наличии у продавца на момент заключения договора, но также на вещи, которые будут созданы или приобретены продавцом в будущем (ч. 2 ст. 425 ГК).

Не исключается возможность отнесения к вещам в договоре купли-продажи денег при условии, что они выступают в гражданском обороте в качестве обычного товара продавца, например при продаже юбилейных монет, денежных знаков с целью коллекционирования. Что касается сделок по конвертации валют, например рублей в доллары США и наоборот, то такие сделки следует считать договорами мены, но не договорами купли-продажи [14, с.30].

В современной литературе распространено мнение о том, что предмет договора купли-продажи нельзя ограничивать одним лишь товаром, поскольку он также «охватывает действия продавца по передаче товара, а также действия покупателя по его принятию и оплате» [9, с.23; 11, с.211-212]. Эта позиция основана на концепции О. С. Иоффе [23, с.82-95], согласно которой у любого правоотношения одновременно имеется три различных содержания: материальное (т. е. само экономическое отношение, лежащее в основе договора); волевое (т. е. воля государства, воплощенная в правовых нормах) и юридическое (права и обязанности субъектов). Сообразно этому выделяются и три различных объекта договора купли-продажи: материальный, волевой и юридический, в которых воплощается его предмет [22, с.211].

Однако, что означало бы принятие этой концепции на практике? Включив в предмет договора купли-продажи, наряду с товаром, также и покупную цену (именно таково понимание материального объекта договора О.С. Иоффе), мы придали бы условию о цене существенный характер, которого оно на самом деле обычно не имеет. Понимая предмет договора как волевой объект (индивидуальную волю продавца и покупателя), мы перевели бы все сделки с пороками воли из категории недействительных в разряд незаключенных, лишив тем самым практического смысла многие нормы о недействительности сделок. Наконец, включение в предмет договора действий сторон по передаче товара и уплате денег (юридический объект) совершенно размывает грань между заключением и исполнением договора. Таким образом, широкая трактовка предмета договора купли-продажи весьма неудачна как с теоретической, так и с практической точек зрения [14, с.30].

В отличие от ранее действовавшего законодательства ГК трактует условие о предмете договора купли-продажи как его единственное существенное условие. Это означает, что договор купли-продажи будет, как правило, считаться заключенным, если стороны согласовали лишь предмет договора. В этом случае отсутствие любых других условий может быть восполнено с помощью диспозитивных норм ГК. Однако для отдельных разновидностей купли-продажи, предусмотренных § 3—8 главы 30 ГК, перечень существенных условий договора расширен и может включать, наряду с условием о предмете, цену (например, при продаже товара в кредит или продаже недвижимости) или срок (например, договор поставки) [19, с.6].

Деньги как мерило (оценка) стоимости вещи являются самостоятельным предметом договора купли-продажи наряду с продаваемой вещью. В данном качестве деньги придают договору купли-продажи возмездный характер. Согласно ч. 1 ст. 402 ГК соглашение об их уплате относится к существенным условиям заключения договора купли-продажи. Цена же рассматривается как количественное измерение денежной суммы, уплачиваемой покупателем за приобретенную вещь. Поэтому, если цена не предусмотрена договором и не может быть определена при его исполнении, в соответствии с ч. 3 ст. 394 ГК исполнение договора оплачивается по цене, взимаемой при сравнимых обстоятельствах за аналогичные вещи [16, с.22].

Относительно предмета договора достаточно нечеткая формулировка об имущественных правах содержится в ч. 4 ст. 424 ГК, посвященной понятию договора купли-продажи.

В ней говорится о том, что положения, предусмотренные § 1 гл. 30 ГК об общих положениях о купле-продаже, применяются к продаже имущественных прав, если иное не вытекает из содержания или характера этих прав. При этом законодатель относительно договора купли-продажи или аналогичного ему понятия не употребляет тех слов и выражений, которые он употребляет в отношении ценных бумаг и валютных ценностей. В связи с этим имеются все основания считать, что предметом договора купли-продажи, исходя из легального определения договора, имущественные права не являются. К их продаже применяются лишь отдельные положения, не противоречащие содержанию и характеру этих прав. Выше уже говорилось, что отдельные положения договора купли-продажи, как и норма ч. 4 ст. 424 ГК об имущественных правах, применяются во всех других возмездных договорах.

В юридической литературе по данному вопросу имеется и иная точка зрения [27, с.109-110]. По их мнению законодатель сейчас признает само имущественное право предметом договора купли-продажи.

Однако, при возмездной передаче имущественных прав от одного лица другому отсутствует основной признак, присущий договору купли-продажи, по передаче вещи в собственность. В данном случае, как совершенно справедливо отмечали Д.И. Мейер [26, с.225] и Г.Ф. Шершеневич [31, с.414], происходит не продажа, а уступка права. И такой договор, как отмечает Ю.В. Романец [28, с.259], имеет иную направленность, нежели договор купли-продажи, выражающийся в передаче имущества в собственность.

Главное состоит в том, что имущественные права не являются объектом права собственности. В вещном праве они существуют параллельно и одновременно с правом собственности на одну и ту же вещь, находясь на положении зависимых прав [16, с.27].

На исключительные имущественные права, касающиеся результатов интеллектуальной деятельности, положения ГК и других законов о праве собственности и других вещных правах вообще не распространяются.

Имущественные права обязательственно-правового характера, в том числе право о передаче требования по сделке являются уступкой требования, а не передачей его в собственность. Последнее означало бы, что объектом права собственности становились бы общественные отношения, неотъемлемый элемент содержания которых - имущественные права требований кредиторов к должникам [14, с.36].

Таким образом, единственным и исключительным предметом договора купли-продажи могут выступать, как сказано в ч. 1 ст. 424 ГК, вещи, являющиеся товаром. К числу данных вещей относятся также ценные бумаги и валютные ценности (ч. 2 ст. 424 ГК), в отношении которых наряду с общими положениями ГК о купле-продаже могут применяться специальные правила их купли-продажи. В отношении купли-продажи ценных бумаг в настоящее время действует Закон Республики Беларусь от 12 марта 1992 г. №1512-З «О ценных бумагах и фондовых биржах», а в отношении валютных ценностей – Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003г. №226-З «О валютном регулировании и валютном контроле» [19, с.7].

Законодатель умалчивает о возможности купли-продажи иных объектов гражданских прав. Значит ли это, что рассмотренный перечень предметов продажи можно расширить, например за счет субъективных обязанностей или нематериальных благ?

С одной стороны, обязанности субъекта (долги) не могут быть самостоятельным предметом продажи, поскольку их перевод на приобретателя за встречную плату абсурден. С другой стороны, соглашение о переводе долга, по которому первоначальный должник выплачивает компенсацию новому должнику, является односторонним договором и поэтому не охватывается понятием купли-продажи: здесь сам «продавец» уплачивает денежное возмещение, которое, следовательно, не имеет ничего общего с покупной ценой. Впрочем, ГК предусматривает случай, когда субъективные обязанности могут входить в предмет продажи: если они являются частью такого специфического имущественного комплекса, как предприятие. Но и здесь предмет договора не может исчерпываться одними лишь обязанностями [25, с.114].

Купля-продажа нематериальных благ также невозможна, поскольку они обычно являются атрибутами, индивидуализирующими личность их носителя (обладателя), либо необходимыми условиями ее существования, а потому в принципе не могут отчуждаться. Допустима возмездная передача лишь прав на некоторые нематериальные блага, например по договору коммерческой концессии, но не самих благ. Так, можно передать право использования имени в коммерческих целях (шахматный компьютер «Каспаров»), но при этом имя не сменит своего носителя, т. е. не будет продано [14, с.38].

Результаты интеллектуальной деятельности — изобретения, промышленные образцы и др. — также являются нематериальными благами и не могут выступать предметом продажи как таковые (в отличие от прав на них). Невозможность их отчуждения обусловлена самой природой этих объектов: они являются результатом отражения бытия, действительности сознанием человека и в этом смысле принадлежат всем и не принадлежат никому [18, с.221].

В гл. 30 ГК выделены следующие виды договора купли-продажи: договор розничной купли-продажи, договор поставки товаров, договор поставки товаров для государственных нужд, договор контрактации, договор энергоснабжения, договор продажи недвижимости, договор продажи предприятия. Существует ли общий критерий для разграничения названных видов договоров купли-продажи?

По мнению В.В. Витрянского, «регулируя названные договоры в качестве отдельных видов договора купли-продажи, закон мог ограничиться лишь указанием на их квалифицирующие признаки и установлением применительно к этим договорам некоторых подлежащих приоритетному применению специальных правил, учитывающих специфику регулируемых правоотношений. Какой-либо единый критерий для разграничения отдельных видов договоров купли-продажи отсутствует» [11, с.236]. Иначе считает Н.И. Клейн, по мнению которой в качестве критериев (признаков) разграничения договора купли-продажи на виды «в ГК используются либо два признака — стороны договора, цель покупки, либо несколько — стороны, цель покупки, объект покупки, т.е. вид покупаемого товара, способ исполнения договора» [12, с.43].

Таким образом, предметом договора купли-продажи является вещь (товар), по поводу перехода в собственность от продавца к покупателю которой и заключается данный договор. Существенным условием данного договора является условие о предмете и его количестве. По юридической природе договор купли-продажи является консенсуальным (считается заключенным с момента достижения соглашения по всем существенным условиям), взаимным (как продавец, так и покупатель имеют права и несут обязанности, предусмотренные законом и договором), возмездным (договором, по которому одна сторона (продавец) должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей от другой стороны (покупателя). Действующим законодательством Республики Беларусь проведено разграничение общего понятия купли-продажи по видам: договор розничной купли-продажи, договор поставки товаров, договор поставки товаров для государственных нужд, договор контрактации, договор энергоснабжения, договор продажи недвижимости, договор продажи предприятия.

1. **Стороны, форма договора и обязанности сторон**

**2.1 Стороны и форма договора купли-продажи, другие условия договора**

Продавцом по договору купли-продажи выступает лицо, имеющее право собственности на вещь (далее - товар), или иное лицо, уполномоченное законом на продажу товара. В качестве последнего могут быть [16, с.28]:

1) организация (юридическое лицо, наделенное правом хозяйственного ведения (ст. 114 ГК) или оперативного управления (ст. 115 ГК);

2) комиссионер (ч. 1 ст. 880 ГК);

3) лицо, осуществляющее продажу товара с публичных торгов;

5) доверительный управляющий по договору доверительного управления (ст. 895 ГК);

6) опекун собственника (п. 2 ст. 32 ГК).

Правовой статус лица, выступающего продавцом в договоре купли-продажи, не имеет значения. Им могут быть как предприниматель, так и любое другое физическое и юридическое лицо, Республика Беларусь, административно-территориальная единица, наделенное правом распоряжения принадлежащим ему имуществом.

Покупателями по договору купли-продажи могут выступать все субъекты гражданского права, располагающие в каждом конкретном случае необходимыми экономическими и юридическими возможностями [19, с.12]. Юридическая возможность участия в договоре купли-продажи не только для покупателей, но и для продавцов может быть ограничена имеющейся у них правоспособностью, а для физических лиц - и дееспособностью, видом и характером вещных прав на товар, оборотоспособностью предмета договора. Так, дееспособность физических лиц прямо зависит от их возраста и психического состояния здоровья в момент заключения договора (ст. 16, 20, 25 - 31 ГК).

Правоспособность юридических лиц зависит от их правового статуса (коммерческие или некоммерческие организации) и вида деятельности (ст. 45 ГК). Участие Республики Беларусь, административно-территориальных единиц в договорах купли-продажи в значительной мере предопределяется теми публичными функциями, которые они должны осуществлять как государственно-правовые образования и структуры местного самоуправления.

К сторонам договора купли-продажи и цели приобретения товара гражданское законодательство Республики Беларусь предусматривает определенные требования [25, с.114]. Например, по договору поставки поставщик-продавец должен быть *лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность*, а покупатель — использовать производимые или закупаемые товары в *предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием* (ст. 476 ГК).

По договору контрактации одной стороной выступает производитель сельскохозяйственной продукции, выращивающий (производящий) сельскохозяйственную продукцию, а другой — заготовитель, т.е. лицо, осуществляющее закупки такой продукции для переработки или продажи (ч. 1 ст. 505 ГК).

В договоре энергоснабжения одной из сторон выступает *энергоснабжающая организация* (п. 1 ст. 510 ГК).

По договору розничной купли-продажи, в свою очередь, продавец должен осуществлять *предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу*.

*Цена договора* купли-продажи является его существенным условием лишь в случаях, прямо предусмотренных законом, например в розничной купле-продаже, при продаже товара в рассрочку или продаже недвижимости, в том числе предприятия. В других видах договора купли-продажи условие о цене может и отсутствовать, что не подрывает действительности сделки. Здесь применяется правило ч. 3 ст. 394 ГК: при отсутствии в договоре соответствующего условия товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары [16, с.28].

Цена в договоре купли-продажи, как правило, согласуется самими сторонами, т. е. является свободной (договорной). При этом порядок определения цены может быть различным. Она может устанавливаться непосредственно, т. е. путем указания на определенную денежную сумму, уплачиваемую за одну единицу товара либо за весь продаваемый товар (например, 1 млн. руб. за 1 т. товара). Также возможно и фиксирование цен путем указания на порядок их определения (с использованием дополнительных критериев) без указания конкретной величины2. Последний способ чаще всего применяется в хозяйственной практике предпринимателей.

Обычно цена товара устанавливается в белорусских рублях, однако возможно ее определение и в валюте другой страны. Этому не препятствует и существующий в законодательстве запрет на производство расчетов между белорусскими резидентами в иностранной валюте. Указанное ограничение касается только валюты платежа (как средства расчетов), но не распространяется на определение валюты цены (т. е. масштаба определения стоимости товара) [18, с.226].

Свобода определения цены сторонами договора купли-продажи не является абсолютной и в ряде случаев прямо ограничена законом. Так, в публичных договорах розничной купли-продажи цена продаваемых товаров, по общему правилу, устанавливается одинаковой для всех потребителей. В договорах присоединения свобода определения цены трансформируется в возможность согласиться с предложенной контрагентом ценой либо вообще отказаться от заключения договора. Кроме того, цены на некоторые группы товаров, представляющих особое значение для народного хозяйства, могут напрямую устанавливаться или регулироваться государством [14, с.40].

*Срок договора* купли-продажи, по общему правилу, не является его существенным условием. Однако для договоров поставки или продажи товаров в кредит с рассрочкой платежа срок исполнения соответствующих обязательств приобретает особое значение. Поэтому ГК относит его к числу существенных условий этих договоров [19, с.16].

Срок договора купли-продажи может быть определен сторонами календарной датой, истечением периода времени, указанием на событие, которое неизбежно должно наступить (например, открытие навигации), либо моментом востребования. Если же срок договора сторонами не установлен, его следует определять исходя из общих правил ст. 295 ГК с учетом требований ст. 427 ГК Республики Беларусь.

Так, положения о сроке исполнения обязательства, предусмотренные ст. 295 ГК, применяются в первую очередь к обязанности продавца по передаче товара, которая должна быть исполнена в разумный срок после возникновения соответствующего обязательства. Тогда как срок исполнения встречной обязанности покупателя по оплате товара определяется иначе. Он, по общему правилу, приурочен к моменту передачи товара покупателю (непосредственно до или после момента передачи).

От договоров купли-продажи с указанием срока исполнения следует отличать *договоры на срок,* т. е. с условием их исполнения к строго определенному сроку. Такими договорами признаются сделки, из содержания которых ясно вытекает, что при нарушении срока исполнения покупатель утрачивает интерес к договору (ч. 2 ст. 427 ГК). В принципе, любой договор купли-продажи может быть оформлен как договор на срок, для этого достаточно соответствующего указания в самом соглашении. Но срочный характер договора может быть обусловлен и особенностями предмета купли-продажи. Так, поставка партии елочных игрушек должна, очевидно, производиться до Нового года, ибо после него покупатель утратит интерес к этим товарам как минимум на год. В изъятие из общих правил, установленных ст. 296 ГК, досрочное исполнение таких договоров (равно как и исполнение по истечении срока) возможно только с согласия покупателя [25, с.114].

*Форма договора* купли-продажи определяется его предметом, субъектным составом и ценой. Все договоры продажи недвижимости (в том числе предприятий) должны под угрозой недействительности заключаться в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами (ст. 520, 530 ГК), и подлежат обязательной государственной регистрации [19, с.16].

В отношении формы договоров купли-продажи движимых вещей применяются общие правила ст. 159—166 ГК: письменная форма требуется лишь для договоров с участием юридических лиц, а также для договоров между гражданами, если их цена в 10 раз и более превышает размер базовой величины. Однако письменная форма не обязательна, если такие сделки исполняются в момент совершения (большинство договоров розничной купли-продажи).

Порядок заключения договора купли-продажи регулируется общими нормами главы 28 ГК. Однако для отдельных разновидностей купли-продажи закон устанавливает особые правила. Таковы, в частности, нормы о публичной оферте и моменте заключения договора розничной купли-продажи (ст. 463, 464 ГК), об обязательном урегулировании разногласий при заключении договора поставки (ст. 477 ГК), об основаниях и порядке заключения государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд (ст. 4974929 ГК), об особенностях заключения договора энергоснабжения (ст. 510 ГК) и некоторые другие.

*Количество товара.* Условие о количестве товара являются существенным условием договора купли-продажи, при несоблюдении которого договор считается незаключенным. Количество товара должно быть выражено в единицах измерения или в денежном выражении [16, с.31].

*Ассортимент товара.* Если договором установлен определенный ассортимент товара (по видам, моделям, размерам, цвету), продавец должен передать товар в соответствии с ним.

Если договором ассортимент не определен, хотя из существа обязательства вытекает такая необходимость, продавец передает товар в ассортименте исходя из потребностей покупателя, которые ему были известны, либо вправе отказаться от исполнения договора [16, с.32].

*Качество товара.* Товар должен соответствовать качеству, которое определено договором. В случае отсутствия условия о качестве товара продавец обязан передать товар, пригодный для целей его использования. При продаже товара по образцам или описанию товар должен соответствовать им. Гарантия качества — предоставление товара соответствующего качества, с гарантией того, что он будет соответствовать установленным требованиям в течение определенного времени (гарантийного срока). Гарантия качества распространяется и на все составляющие части товара. Гарантийный срок начинает течь с момента передачи товара покупателю. При невозможности использовать товар по не зависящим от покупателя обстоятельствам, гарантийный срок продлевается на время таких обстоятельств при условии извещения продавца о них [14, с.42].

*Тара и упаковка товара.* Товар должен быть передан в соответствующей таре или упаковке в соответствии с договором (исключение, если по своему характеру товар не требует тары или упаковки). Если договор не предусматривает данного условия, товар должен быть упакован обычным для такого товара способом или способом, обеспечивающим его сохранность при транспортировке и хранении.

*Комплект и комплектность.* Если иное не предусмотрено договором, продавец обязан передать определенный набор товаров в комплекте одновременно. Продавец также должен соблюдать требование о комплектности товара, соответствующее условиям договора, обычаям делового оборота и иным обычно предъявляемым условиям.

*Оплата товара.* Товар должен быть оплачен до или после его передачи, если иное не предусмотрено законом, договором или вытекает из существа обязательства.

При неоплате в срок продавец вправе потребовать вместе с оплатой товара и уплаты процентов за неисполнение денежного обязательства.

Договором могут быть предусмотрены следующие виды оплаты товара [16, с.35]:

- *предварительная оплата (ст. 457 ГК Республики Беларусь)* **—** обязанность покупателя оплатить товар полностью или частично до передачи его в срок, установленый договором. При неоплате продавец вправе отказаться от исполнения договора;

- *оплата товара, проданного в кредит (ст. 458 ГК) —* оплата товара через определенное время после его передачи покупателю. Покупатель производит оплату в срок, установленный договором. При неисполнении обязанности покупателем продавец вправе требовать оплаты товара либо его возврата. При неоплате в срок на просроченную сумму подлежат уплате проценты за неисполнение денежного обязательства. Товар до полной его оплаты признается находящимся в залоге у продавца;

- *оплата товара в рассрочку (ст. 459 ГК)* **—** оплата товара в рассрочку. Существенными условиями такого договора являются цена товара, порядок, сроки и размеры платежей. Продавец вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возврата товара, в случае если покупатель не произвел в установленный срок очередной платеж за проданный товар [19, с.17].

Таким образом, сторонами по договору купли-продажи выступают покупатель и продавец. Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законодательством или не вытекает из характера товара. Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Форма договора купли-продажи определяется его предметом, субъектным составом и ценой.

* 1. **Обязанности сторон по договору купли-продажи**

Участвующие в договоре купли-продажи продавец и покупатель имеют права и несут обязанности, отражающие назначение этого договора.

Правила законодательства по этому вопросу в основном диспозитивны и могут конкретизироваться в договоре. *Продавец обязан передать покупателю товар*, предусмотренный договором купли-продажи. Если продавец не выполнил эту обязанность, покупатель вправе отказаться от исполнения договора. При отказе продавца передать индивидуально-определенную вещь покупатель вправе предъявить продавцу требования, предусмотренные ст. 369 ГК [25, с.115].

Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, продавец обязан одновременно с передачей вещи передать покупателю ее *принадлежности*, а также относящиеся к ней *документы* (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренные законом, иными правовыми актами или договором. Если же продавец не передает или отказывается передать покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи. Если принадлежности или документы, относящиеся к товару, не переданы продавцом в указанный срок, покупатель вправе отказаться от товара [14, с.43].

Продавец обязан передать товар в собственность покупателя свободным от любых прав третьих лиц, за исключением случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц (ст. 430 ГК). По договорам между государственными юридическими лицами (унитарными предприятиями и государственными учреждениями) к покупателю переходит право хозяйственного ведения или оперативного управления имуществом.

Гражданское законодательство Республики Беларусь предусматривает два случая, когда обязанность продавца по передаче товара считается исполненной.

Во-первых, если договором предусмотрена обязанность продавца доставить товар, обязанность продавца по передаче товара считается исполненной *в момент вручения его покупателю или указанному им лицу* [14, с.43]*.*

Во-вторых, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара, то обязанность продавца по передаче товара считается исполненной *с момента предоставления товара в распоряжение покупателя*. Товар считается предоставленным в распоряжение покупателя, когда к сроку, предусмотренному договором, товар готов к передаче в надлежащем месте и покупатель в соответствии с условиями договора осведомлен о готовности товара к передаче. Товар не признается готовым к передаче, если он не идентифицирован для целей договора путем маркировки или иным образом. В силу диспозитивного характера данной нормы в договоре может быть предусмотрено иное (ч. 1 ст. 428 ГК).

В случаях, когда из договора не вытекает обязанность продавца по доставке товара или передаче товара в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное (ч.2 ст. 428 ГК) [16, с.40].

Момент исполнения обязанности продавца передать товар имеет важное значение, от него зависит переход риска случайной гибели или случайного повреждения товара. В ст. 429 ГК установлено следующее правило: риск переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю, если иное не предусмотрено договором купли-продажи. Когда товар продается во время его нахождения в пути, риск случайной гибели (повреждения) товара переходит на покупателя с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено договором или обычаями делового оборота. Если же в момент заключения договора продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и не сообщил об этом покупателю, условие договора о том, что риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента сдачи товара первому перевозчику, по требованию покупателя может быть признано судом недействительным.

*Продавец обязан передать покупателю товар в срок*, установленный договором купли-продажи. В случае, если договор не позволяет определить срок передачи товара, он подлежит определению по правилам, установленным в ст. 295 ГК, которые главным ориентиром называют разумный срок.

Договор купли-продажи может быть заключен с условием его исполнения *к строго определенному сроку*. Причем из договора должно ясно вытекать, что при нарушении срока исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Продавец вправе исполнять такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя (ст. 427 ГК).

*Количество товара.* Количество передаваемого товара предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения (например, метрах, тоннах, штуках) или в денежном выражении. Условие о количестве товара может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения. В том случае, если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор считается незаключенным (ст. 435 ГК).

В ГК предусмотрены последствия нарушения условия о количестве товара. Если продавец в нарушение договора передал покупателю меньшее количество товара, чем определено договором, покупатель вправе либо потребовать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты (если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы) [16, с.40].

Если продавец передал покупателю товар в количестве, превышающем указанное в договоре, покупатель обязан известить об этом продавца. Порядок извещения предусмотрен ч. 1 ст. 453 ГК. В случае, когда в разумный срок после получения сообщения продавец не распорядится соответствующей частью товара, покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, принять весь товар. При этом дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон (ст. 436 ГК).

Стороны могут согласовать передачу товаров в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам (ассортимент товаров) [19, с.20]. Если из существа обязательства вытекает, что товары должны быть переданы покупателю в ассортименте, но он не определен и в договоре не установлен порядок его определения, продавец вправе передать покупателю товары в ассортименте исходя из потребностей покупателя, которые были известны продавцу на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора. Если товары переданы в ассортименте, не соответствующем договору, покупатель вправе отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченной денежной суммы (ст. 438 ГК).

*Качество товара*. Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. Если в договоре купли-продажи отсутствует условие о качестве товара, то продавец обязан передать покупателю *товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется*. Если покупатель известил продавца о конкретных целях приобретения товара, то продавец *обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями*. При продаже товара по образцу и (или) по описанию продавец обязан передать покупателю товар, который соответствует образцу и (или) описанию [14, с.45].

Когда законом или в установленном им порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар, соответствующий этим обязательным требованиям. Обязательные требования к качеству товара определяются общими и специальными техническими регламентами, принимаемыми законом. До разработки таких регламентов стороны должны руководствоваться ранее утвержденными стандартами (СТБ, ГОСТами) и техническими условиями на отдельные виды товаров. По соглашению между продавцом и покупателем может быть передан товар, соответствующий повышенным требованиям к качеству по сравнению с обязательными требованиями (ст. 439 ГК) [25, с.117].

Товар должен соответствовать требованиям качества товара в момент передачи покупателю, если иной момент определения соответствия товара этим требованиям не предусмотрен договором купли-продажи, и в пределах разумного срока должен быть пригодным для целей, для которых товары такого рода обычно используются (законная гарантия). Договорная гарантия качества товара имеет место, когда она предусмотрена договором купли-продажи [18, с.227].

Продавец обязан передать покупателю товар, который должен соответствовать требованиям качества товара в течение определенного времени, установленного договором (гарантийного срока). Гарантия качества товара распространяется и на все составляющие его части (комплектующие изделия), если иное не предусмотрено договором купли-продажи (ст. 440 ГК).

Для многих товаров установлен срок годности, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению. Срок годности товара может быть определен периодом времени, исчисляемым со дня его изготовления, в течение которого товар пригоден к использованию, или датой, до наступления которой товар пригоден к использованию. Товар, на который установлен срок годности, продавец обязан передать покупателю с таким расчетом, чтобы он мог быть использован по назначению до истечения срока годности, если иное не предусмотрено договором (ст. 442 ГК).

Продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора купли-продажи о комплектности [19, с.21]. Это совокупность основных и комплектующих изделий (например, запасных частей), используемых по общему назначению. При отсутствии договорного условия о комплектности товара она определяется обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Последствия передачи некомплектного товара предусмотрены ст. 450 ГК.

Договором купли-продажи может быть предусмотрена обязанность продавца передать покупателю определенный набор товаров в комплекте (комплект товаров). В этом случае обязательство считается исполненным с момента передачи всех товаров, включенных в комплект. Продавец обязан передать покупателю все товары, входящие в комплект одновременно, если иное не предусмотрено договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства (ст. 449 ГК).

Продавец обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который не требует затаривания и (или) упаковки, если иное не предусмотрено договором и не вытекает из существа обязательства. В договоре могут быть и не определены требования к таре и упаковке [19, с.22]. В этом случае товар должен быть затарен и (или) упакован обычным для такого товара способом, а при отсутствии такового — способом, обеспечивающим сохранность товаров такого рода при обычных условиях хранения и транспортирования (ст. 451 ГК). Следует сказать, что существуют товары, которые не требуют ни затаривания, ни упаковки, например земельные участки, ценные бумаги [25, с.117].

*Обязанность покупателя принять товар*. Покупатель обязан принять переданный ему товар, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора купли-продажи. Покупатель обязан совершить действия, которые в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями необходимы для обеспечения передачи и получения соответствующего товара, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи. В случаях, когда покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или договора купли-продажи не принимает товар или отказывается его принять, продавец вправе потребовать от покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора (ст. 454 ГК).

*Обязанность покупателя оплатить товар*. Покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором купли-продажи. В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, ставки, расценки и т.п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченным на то государственным органом, например на электроэнергию, газ. Если цена не предусмотрена договором и не может быть определена исходя из его условий, покупатель обязан оплатить товар по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичный товар. Покупатель также обязан совершить за свой счет действия, которые в соответствии с законом, иными правовыми актами, договором или обычно предъявляемыми требованиями необходимы для осуществления платежа (ст. 455 ГК).

Когда договор купли-продажи предусматривает, что цена товара подлежит изменению в зависимости от показателей, обусловливающих цену товара (себестоимость, затраты и т.п.), но при этом не определен способ пересмотра цены, она определяется исходя из соотношения этих показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара [16, с.44].

Покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после его передачи. Иное может быть предусмотрено ГК, другим законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи или вытекать из существа обязательства. Договором может быть предусмотрена обязанность покупателя оплатить товар в рассрочку [14, с.50].

Договором может быть предусмотрена обязанность покупателя по предварительной оплате товара. Под предварительной оплатой следует понимать оплату товара полностью или частично до передачи товара продавцом (ст. 457 ГК). Если покупатель не исполняет обязанность по предварительной оплате товара, применяются правила о встречном исполнении обязательств и продавец вправе приостановить исполнение своих обязательств (ст. 309 ГК).

Если продавец, получивший сумму предварительной оплаты, не исполняет обязанность передать товар в установленный срок (ст. 427 ГК), покупатель вправе потребовать передачи оплаченного товара или возврата суммы предварительной оплаты за товар, не переданный продавцом [25, с.118].

Оплата товара, проданного в кредит, имеет место в тех случаях, когда договором купли-продажи предусмотрена оплата товара через определенное время после его передачи покупателю. С момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара.

Если покупатель, получивший товар, не исполняет обязанность по его оплате в установленный договором срок, продавец вправе потребовать оплаты переданного товара или возврата неоплаченных товаров. На просроченную сумму подлежат уплате проценты в соответствии со ст. 365 ГК со дня, когда по договору товар должен был быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем. Договором может быть предусмотрена обязанность покупателя уплачивать проценты на сумму, соответствующую цене товара, начиная со дня его передачи продавцом.

Договором купли-продажи может быть предусмотрено, что право собственности на переданный покупателю товар сохраняется за продавцом до оплаты товара или наступления иных обстоятельств. Тогда покупатель не вправе до перехода к нему права собственности отчуждать товар или распоряжаться им иным образом, если иное не предусмотрено законом или договором либо не вытекает из назначения и свойств товара. Если в срок, предусмотренный договором, переданный товар не будет оплачен или не наступят иные обстоятельства, при которых право собственности переходит к покупателю, продавец вправе потребовать от покупателя возвратить ему товар, иное может быть предусмотрено договором (ст. 461 ГК).

1. **Розничная купля-продажа**

*Содержание* договора финансирования под уступку денежного требования составляют права и обязанности финансового агента и клиента.

Розничная купля-продажа — самый распространенный вид договора купли-продажи. Ежедневно в мире совершаются миллиарды таких сделок, которые в своей совокупности образуют розничный торговый оборот. На своем пути к потребителю товары обычно проходят целый ряд этапов (закупка сырья, производство, распределение в порядке оптовой торговли), опосредуемых различными правовыми формами. Но в конечном счете именно обслуживание потребностей населения — главная цель всей экономики. Снабжение товарами огромной массы потребителей осуществляется в форме договора розничной купли-продажи. Он является финальной правовой формой, опосредующей процессы обращения материальных благ перед тем, как они будут потреблены [14, с.64].

На этом последнем этапе государство еще имеет возможность активно вмешаться в регулирование процессов распределения, откорректировать обратные связи между потреблением и производством. Однако и само потребление товаров отчасти регулируется законодательством о розничной купле-продаже. Ведь только надлежащее исполнение обязательства прекращает его. Если же права потребителя нарушены, закон продолжает защищать их вплоть до момента окончательного исполнения договора [19, с.24].

Столь значительная роль договора розничной купли-продажи обусловливает самое пристальное внимание, уделяемое ему законодателем. Источники правового регулирования этого обязательства отражают как потребительский (общегражданский) характер розничной купли-продажи, так и разнообразие видов продажи отдельных групп товаров. Основное место здесь занимает § 2 главы 30 ГК о розничной купле-продаже. В части, не противоречащей ему, действуют Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» и ряд других специальных законов. Для продажи отдельных видов товаров подзаконными актами установлены особые правила (Указ Президента Республики Беларусь от 1 сентября 2010 г. № 450 «О лицензировании отдельных видов деятельности»; Декрет Президента Республики Беларусь от 14 июля 2003 г. № 17 «О лицензировании отдельных видов деятельности» и т.д.) [18, с.46].

Согласно ч.1 ст. 462 ГК Республики Беларусь по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, либо лицо, осуществляющее ремесленную деятельность или разовую реализацию товаров на рынке, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью [30, с.213].

Так же, как и купля-продажа вообще, договор розничной продажи порождает обязательство по *возмездному* отчуждению имущества. Он считается заключенным с момента достижения соглашения между сторонами, т. е. является *консенсуальным,* хотя определение этого момента имеет значительную специфику. Обязательства сторон носят встречный характер, следовательно, договор является *взаимным* [14, с.65]*.*

Договор розничной купли-продажи во всех случаях *публичный* (ч. 2 ст. 462 ГК) и, как правило, выступает в качестве *договора присоединения.*

Отмеченные особенности субъектного состава и предмета договора обычно достаточны для его отграничения от других видов купли-продажи. Но нередки и случаи, когда розничную куплю-продажу чрезвычайно сложно отличить, например, от поставки. Представим, что некоммерческая организация приобретает в универмаге офисную мебель. Поскольку такие товары используются для «иного» потребления, не связанного ни с личным, семейным, домашним использованием, ни с ведением предпринимательской деятельности, они, в принципе, могут выступать предметом как розничной купли-продажи (ч. 1 ст. 462 ГК), так и поставки (ст. 476 ГК). Субъектный состав сделки (предприниматель — непредприниматель) также позволяет квалифицировать ее и как розничную куплю-продажу, и как поставку. В этом случае для разграничения двух смежных договоров следует обратить внимание на иные отличительные особенности розничной купли-продажи, в частности на ее публичный характер, отсутствующий у договора поставки. Так, если продажа мебели осуществляется в торговом зале универмага, на общих и равных для всех основаниях, «в очередь» с другими покупателями, возникающее обязательство тяготеет к розничной купле-продаже. Напротив, если универмаг реализует товар со склада, в индивидуальном порядке «вне очереди», согласуя условия договора с покупателем, получая оплату по безналичному расчету, без помощи кассового аппарата, можно полагать, что заключенный договор имеет больше сходства с поставкой [19, с.30].

В нормативных актах, регулирующих особенности розничного товарооборота в отдельных отраслях, купля-продажа зачастую необоснованно смешивается с оказанием услуг (например, услуг общественного питания). Причина этих недоразумений в том, что в экономике розничным товарооборотом считается совокупность всех сделок с условием наличной оплаты (в том числе договоров проката, бытового подряда, оказания услуг гражданам и т. п.). Но в юридическом понимании услуга — это действие, результат (ценность) которого неотделим от самого действия и проявляется (потребляется) в процессе оказания услуги. Тогда как товар, являющийся предметом купли-продажи, всегда вещественен и существует как таковой (независимо от действий продавца по передаче товара) [25, с.120].

*Продавцом* по договору может выступать только предприниматель (индивидуальный или коллективный — коммерческая организация), осуществляющий деятельность по продаже товаров в розницу. Последнее условие означает, что характер и объем правоспособности лица должны предполагать возможность ведения розничной торговли. Так, банк или индивидуальный предприниматель-юрист не могут выступать в этом договоре на стороне продавца. Кроме того, розничная торговля некоторыми видами товаров (прежде всего подакцизными: алкоголем, табачными и ювелирными изделиями, бензином и т. д.) может осуществляться только на основе специальной лицензии. Таким образом, круг возможных продавцов по договору розничной купли-продажи оказывается уже, чем в договоре поставки (поставщиком может быть любой предприниматель, не обязательно розничный торговец) [18, с.229].

*Покупателем* по договору обычно выступает гражданин. Юридические лица могут приобретать товары в порядке розничной торговли только для их использования в целях, не связанных с предпринимательской деятельностью. В отношении коммерческих организаций действует презумпция, согласно которой все совершаемые ими сделки носят предпринимательский характер, что ограничивает возможность их участия в указанном договоре. Напротив, приобретение товаров некоммерческими организациями, по общему правилу, облекается в форму розничной купли-продажи, если товар покупается в розничной торговой сети [14, с.65].

В отношении ряда товаров, ограниченных в обороте, законодательством установлены специальные требования к покупателям, которые должны обладать соответствующей правоспособностью (например, по покупке оружия). Особый характер розничной купли-продажи абсолютно исключает возможность участия в этой сделке государства, так как оно не является ни предпринимателем, ни потребителем.

*Предметом договора* могут быть любые вещи, не изъятые из оборота, как определяемые родовыми признаками, так и индивидуально-определенные. Продаваться в порядке розничной торговли могут и существующие, и будущие вещи. Разумеется, последний случай нетипичен, ведь большинство договоров розничной купли-продажи заключается и исполняется практически одновременно (разрыв во времени между выдачей товарного чека и оплатой и получением товара, как правило, невелик). Однако нормы ГК не препятствуют продаже будущих вещей, поэтому соответствующие договоры также могут иметь место (иногда в каталогах фирм посылочной торговли рекламируются товары, которые в данный момент еще не производятся) [19, с.31].

Как соотносятся предметы купли-продажи вообще и договора розничной купли-продажи в частности? Очевидно, предмет последнего уже. Так, продажа имущественных прав вряд ли может осуществляться в форме розничной торговли. Права из обязательств договорного характера обычно существуют в рамках относительных правоотношений, привязаны к конкретному должнику, а потому не существуют в массовых количествах, необходимых для розничной торговли. Исключительные права в большинстве случаев связаны с индивидуализацией правообладателя, и поэтому также не могут быть предметом розничной продажи. Вещные права следуют за конкретной вещью, в отрыве от которой продать их весьма затруднительно. Отмеченное, однако, не означает принципиальной невозможности розничной продажи имущественных прав. Так, фондовые магазины, которых у нас становится все больше, предлагают к продаже гражданам различные ценные бумаги: акции, облигации, векселя. Их покупка означает приобретение гражданином соответствующих имущественных прав, воплощенных в этих бумагах. Такие договоры соответствуют всем признакам розничной купли-продажи. Но предметом указанных сделок являются все-таки не сами права, а ценные бумаги как вещи особого рода. Поэтому предметом договора розничной купли-продажи могут быть только вещи [14, с.66].

Таким образом, предметом договора розничной купли-продажи могут быть только вещи, используемые для личного, семейного, домашнего (т. е. бытового) или иного потребления, не связанного с ведением предпринимательской деятельности [30, с.214].

*Цена* договора розничной купли-продажи, как следует из ст. 464 ГК, признается его существенным условием. Это правило напрямую связано с нормами, определяющими момент заключения договора. Учитывая характер розничной купли-продажи как договора присоединения, ч. 1 ст. 470 ГК предусматривает, что покупатель обязан оплатить товар по цене, объявленной продавцом в момент заключения договора розничной купли-продажи. При этом цена товаров, по общему правилу, должна устанавливаться одинаковой для всех покупателей (ч. 2 ст. 396 ГК). Отсюда можно сделать вывод о том, что покупатель по договору розничной купли-продажи не может непосредственно участвовать в определении цены товара.

*Срок* договора розничной купли-продажи определяется самими сторонами и является обычным условием договора. Существенный характер он обязательно приобретает лишь в договорах купли-продажи товара в кредит с рассрочкой платежа. Отсутствие в договоре условия о сроке восполняется с помощью диспозитивных норм подзаконных актов, регулирующих отдельные разновидности розничной купли-продажи, и общих норм ГК.

Статья 466 ГК содержит правила о договорах, заключенных с условием *принятия товара покупателем в определенный срок.* В таком договоре моменты заключения (путем оплаты) и принятия товара покупателем не совпадают. Практическая ценность указанной статьи невелика, поскольку все ее положения дублируют общие нормы ГК. Так, неявка покупателя для принятия товара в определенный срок может рассматриваться продавцом как отказ покупателя от исполнения договора [25, с.121].

Правила о *форме и порядке заключения договора* розничной купли-продажи обладают рядом особенностей. По общему правилу, гражданско-правовой договор считается заключенным, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям (ст. 402 ГК). Договор розничной купли-продажи считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю документа, подтверждающего оплату товара (кассового, товарного чека и т. п.). Однако оплата товара и достижение соглашения между сторонами — это не одно и то же. Иногда оплата следует за соглашением сторон (товар отобран, а затем оплачен), иногда предшествует ему. Последний случай имеет место, когда покупатель, определив для себя нужный товар, оплачивает его в кассу [14, с.68].

В момент оплаты магазин (в лице кассира) может и не знать, какой товар и в каком количестве намерен приобрести покупатель, назвавший общую сумму покупки. Однако в силу прямого указания ст. 463 ГК договор розничной купли-продажи будет, по общему правилу, считаться заключенным именно с момента оплаты товара. Очевидно, здесь мы сталкиваемся с особой юридической фикцией: оплата всегда понимается как состоявшееся соглашение сторон. Это законодательное решение небезупречно, но имеет и свои положительные черты. Ведь момент оплаты товара всегда формально определен, а это снимает возможные споры, был заключен договор или нет.

Строго говоря, ст. 463 ГК связывает момент заключения договора не с оплатой, а с выдачей документа, подтверждающего оплату. Эта формулировка не совсем удачна.

Во-первых, отсутствие у покупателя указанного документа не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение заключения договора и его условий. Во-вторых, многие виды розничной купли-продажи (торговля на рынках, с лотков, продажа газет и т. д.) вообще не предусматривают выдачи кассовых чеков. Таким образом, ст. 463 ГК следует толковать в том смысле, что договор розничной купли-продажи считается заключенным с момента оплаты покупателем товара, которая часто сопровождается выдачей чека. Указанное правило носит диспозитивный характер и может быть изменено как законом, так и самим договором розничной купли-продажи (ст. 463 ГК).

В качестве особой разновидности розничной купли-продажи законодатель выделяет *договор продажи с использованием автоматов* (ст. 468 ГК). Его единственная особенность — заключение путем совершения конклюдентных действий. Публичный характер договора розничной купли-продажи проявляется в особом порядке его заключения. Оферентом, как правило, здесь выступает продавец, а сама оферта в большинстве случаев—публичная. В случае публичной оферты покупатель может судить о ее существовании по фактическим обстоятельствам дела. Так, если автомат включен и снабжен товаром, значит, налицо оферта, которую покупатель вправе акцептовать. Если же товар закончился или у автомата очередь (что, как правило, заметно с первого взгляда), то оферта временно снята и покупателю придется подождать ее возобновления [14, с.69].

*Обязанности продавца* в договоре розничной купли-продажи состоят в *передаче покупателю товара* [19, с.32]*:*

- в определенном месте;

- со всеми принадлежностями и документами, относящимися к товару;

- в согласованном количестве;

- в определенном ассортименте;

- в соответствующей комплектности и в комплекте, если таковой предусмотрен;

- установленного качества;

- свободным от прав третьих лиц;

- в надлежащей упаковке и (или) таре.

Важная обязанность продавца — *предоставление покупателю необходимой и достоверной информации о товаре* (ст. 465 ГК). Эта обязанность существует еще до момента заключения соответствующего договора и вытекает из публичного характера розничной купли-продажи. Корреспондирующее ей право покупателя возникает в момент, когда он выразил намерение приобрести тот или иной товар. Информация, предоставляемая покупателю, должна обладать необходимой полнотой и достоверностью, чтобы он мог сделать правильный выбор товара. Неисполнение продавцом указанной обязанности признается необоснованным уклонением его от заключения договора розничной купли-продажи и дает покупателю право требовать возмещения убытков. Если договор все-таки был заключен, несмотря на отсутствие у покупателя необходимой информации о товаре, он вправе в пределах разумного срока расторгнуть его и взыскать с продавца убытки (ч. 3 ст. 465 ГК).

Основная *обязанность покупателя* — *оплата купленного товара.* Однако в розничной купле-продаже договор, по общему правилу, считается заключенным именно с момента оплаты. В этом случае единственной обязанностью покупателя остается принятие товара. Практически обязанность оплатить товар имеет значение лишь для тех договоров розничной купли-продажи, в которых моменты заключения и исполнения не совпадают. Таковы, например, договоры с условием предварительной оплаты (ч. 2 ст. 470 ГК) или оплаты в кредит (в том числе в рассрочку) [25, с.122].

Классификация видов договора розничной купли-продажи может проводиться по различным критериям. Так, в ее основу можно положить отдельные условия договора. Тогда число возможных оснований классификации будет столь же велико, как и количество мыслимых договорных условий. Также критериями систематизации могут выступать и особенности договоров как сделок (субъектный состав, момент заключения договора, форма, порядок заключения и т. д.) [30, с.218].

Однако все ли они имеют практическое значение? При ответе на этот вопрос уместно вспомнить замечание М. М. Агаркова: «Задачей юридической классификации является разделение явлений, объединяемых общими родовыми признаками, на такие виды, с которыми связаны юридически значимые особенности».

К сожалению, законодатель не всегда учитывает это разумное положение. Так, в § 2 главы 30 ГК выделяются договоры о продаже товара с условием его принятия в определенный срок, продажи товаров по образцам, продажи с использованием автоматов, а также с условием доставки товаров покупателю. Очевидно, этот перечень не является классификацией разновидностей розничной купли-продажи или договорных условий. Он неполон, непоследователен и лишен системности — главных достоинств любой классификации. Между тем полноценное регулирование договорных обязательств невозможно без учета их общих и особенных свойств.

Именно поэтому отсутствие единой системы изложения нормативного материала в § 2 главы 30 ГК привело к многочисленным противоречиям и дублированию норм.

Практическое значение имеет также регулирование наиболее важных условий договора. Соответственно, можно различать [14, с.70]:

*по месту исполнения договора:* продажу товара на дому у покупателя и продажу в торговом заведении продавца;

*по времени передачи товара:* продажу по предварительным заказам (в том числе посылочную торговлю) и продажу с немедленной передачей товара;

*по способу вручения товара:* продажу через автоматы, путем самообслуживания, а также обычную продажу с обслуживанием покупателя работниками продавца;

*по сроку оплаты товара:* договор с предварительной оплатой, с немедленной оплатой и с оплатой в кредит (в том числе в рассрочку);

*по обязанности доставки товара:* продажу с обязательством доставить товар покупателю и без такового.

В заключение следует сказать об особенности ответственности по договору розничной купли-продажи, которая занимает важное место в структуре договора розничной купли-продажи. По основаниям, видам и порядку устранения недостатков товара и возмещению причиненных покупателю убытков различаются четыре категории санкций, применяемых к продавцу (изготовителю) товара при нарушении условий договора розничной купли-продажи. К ним относятся санкции, применяемые при продаже товара ненадлежащего качества, просрочке выполнения требований покупателя, недостатках товара, и компенсация морального вреда.

1. **Договор продажи недвижимости**

Под договором купли-продажи недвижимости понимается договор, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество (ст. 130 ГК), а покупатель - принять эту недвижимость и уплатить за нее определенную в договоре денежную сумму (ст. 520 ГК Республики Беларусь) [25, с.124].

Выделение договора купли-продажи недвижимости в отдельный вид договора купли-продажи обусловливается спецификой его предмета. Во-первых, недвижимые вещи образуют единую систему вещей, в центре которой находятся земельные участки. Поэтому функционирование недвижимых вещей, не являющихся земельными участками, их купля-продажа всегда в той или иной степени связаны с определенными действиями, касающимися земли. Это относится не только к недвижимостям, прочно связанным с землей (зданиям, сооружениям и т.п.), но и к так называемым недвижимостям по закону. Целенаправленное движение воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, космических объектов, созданных человеком, осуществляется под контролем с Земли. Их базирование, за исключением космических объектов, не возвращаемых на Землю, имеет земной характер. Права на недвижимые вещи, а в ряде случаев и сделки, связанные с отчуждением отдельных видов недвижимых вещей, подлежат государственной регистрации. Это создает особый правовой режим недвижимых вещей в отношении перехода права собственности от одного лица к другому, осуществления правомочий по владению, пользованию и распоряжению такими вещами [14, с.94].

Договор купли-продажи недвижимости является консенсуальным, возмездным и двусторонним.

Сторонами договора купли-продажи недвижимости могут быть физические и юридические лица, Республика Беларусь, административно-территориальные единицы, иностранные государства и международные организации. В случаях, указанных в законе, покупателями отдельных видов недвижимых вещей, например спутников, используемых в системе телевидения, могут быть физические и юридические лица, имеющие специальные на то разрешения от уполномоченных государственных органов [19, с.51].

В качестве продавца в договоре, как правило, выступает собственник недвижимости. Несобственниками продаваемого по договору купли-продажи недвижимого имущества являются государственные и коммунальные предприятия и организации, обладающие правом хозяйственного ведения или правом оперативного управления на данное имущество (правом безвозмездного пользования земельными участками). Продажа ими недвижимого имущества осуществляется в данном случае при согласии собственника (Республики Беларусь, административно-территориальных единиц) в лице уполномоченного на то государственного или местного органа власти (ст. 276, 277 ГК). Соответственно при продаже указанными субъектами права имущество выбывает из их хозяйственного или оперативного управления, но одновременно и из собственности государства или административно-территориальной единицы, если покупателями являются физические лица или коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий. При продаже государственными и коммунальными предприятиями и организациями недвижимости другим государственным и коммунальным предприятиям и организациям право собственности на данную недвижимость к покупателю, естественно, не переходит. Оно остается соответственно у Республики Беларусь или соответствующей административно-территориальной единицы [19, с.51].

Разрешения на продажу учреждением недвижимости от ее собственника не требуется, если недвижимость приобретена учреждением за счет его собственных доходов и поступила в самостоятельное распоряжение учреждения с отражением данного имущества на отдельном балансе (ч. 2 ст. 279 ГК).

В качестве продавца недвижимости могут выступать и другие лица, указанные в законе, в том числе управляющий по договору доверительного управления, один из супругов при наличии у него нотариально удостоверенного согласия другого супруга на продажу конкретной недвижимости [14, с.96].

Полномочия собственника (иного продавца) на продажу недвижимости должны быть подтверждены свидетельством или специальной регистрационной надписью на документе из Единого государственного реестра прав, выдаваемого учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним по месту нахождения недвижимого имущества [25, с.124].

При продаже недвижимости, принадлежащей Республике Беларусь и административно-территориальным единицам, при приватизации, а также на торгах действуют специальные правила, предусмотренные законом.

Договор купли-продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение данного требования влечет недействительность договора (ст. 520 ГК) в виде его ничтожности.

Предметом договора купли-продажи недвижимости являются недвижимые вещи, перечень которых дается в ст. 130 ГК. Различаются две группы недвижимых вещей.

В первую входят земельные участки и все, что прочно связано с землей, в том числе вещи, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. Это участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

Ко второй группе отнесены подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты, т.е. объекты, условно называемые недвижимыми вещами по закону.

Приведенный перечень недвижимых вещей не считается исчерпывающим. Как сказано в ст. 130 ГК, к недвижимым вещам законом может быть отнесено и иное имущество, в частности, предприятие как имущественный комплекс (ст. 132 ГК), жилое помещение в многоквартирном доме, нежилое помещение в здании, кондоминиумы, объекты незавершенного строительства [19, с.52].

При характеристике предмета договора купли-продажи недвижимых вещей, прочно связанных с землей, законодатель связывает воедино соответствующую недвижимую вещь и земельный участок, на котором данная вещь расположена. Прежде всего речь идет о связи с землей таких недвижимых вещей, как здания и сооружения.

В ч. 1 ст. 522 ГК провозглашается общее правило подобного рода связи, в соответствии с которым по договору продажи здания, сооружения или другой недвижимости покупателю одновременно с передачей права собственности на такую недвижимость передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования. Вопрос о том, какие права имеются при этом в виду, решается на основании норм земельного законодательства, имеющего в данном случае приоритет в применении перед ГК.

Отчуждение здания, строения, сооружения, находящихся на земельном участке и принадлежащих одному лицу, проводится вместе с земельным участком, за исключением случаев, указанных в законе, в том числе если земельный участок изъят из оборота [25, с.124].

Не допускается отчуждение земельного участка без находящихся на нем здания, строения, сооружения, если они принадлежат одному лицу. При продаже продавцом земельного участка, на котором находится здание, строение, сооружение, принадлежащее другому лицу, за последним сохраняется право пользоваться частью земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования [14, с.99].

Исполнение договора купли-продажи недвижимости связано с тремя особенностями, присущими данному виду договора купли-продажи: способом передачи недвижимости, требованием закона государственной регистрации прав на приобретаемое недвижимое имущество и определением цены договора.

Передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем осуществляются по подписываемому сторонами передаточному акту или иному документу о передаче (ч. 1 ст. 527 ГК). Соответственно обязанность продавца о передаче покупателю недвижимого имущества считается исполненной при условии вручения этого имущества покупателю и подписания сторонами соответствующего документа о передаче, если иное не предусмотрено законом или договором.

При передаче продавцом покупателю недвижимости с нарушением условий договора о ее качестве применяются правила ст. 445 ГК с одним исключением. Покупатель лишается права требования о замене товара ненадлежащего качества на товар, соответствующий договору. Объясняется это индивидуальными свойствами недвижимых вещей, составляющих предмет договора. При этом принятие покупателем недвижимости, не соответствующей условиям договора, в том числе когда такое несоответствие оговорено в документе о передаче недвижимости, не освобождает продавца от ответственности за ненадлежащее исполнение договора.

Требование о государственной регистрации перехода права собственности от продавца к покупателю на недвижимость закреплено в ч. 1 ст. 522 ГК. Переход права собственности на недвижимость по договору продажи недвижимости к покупателю подлежит государственной регистрации. Исполнение договора продажи недвижимости сторонами до государственной регистрации перехода права собственности не является основанием для изменения их отношений с третьими лицами. В случаях, когда одна из сторон уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость, суд вправе по требованию другой стороны вынести решение о государственной регистрации перехода права собственности. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от государственной регистрации перехода права собственности, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой регистрации [19, с.54].

Наряду с государственной регистрацией вещных прав на недвижимое имущество государственной регистрации подлежат ограничения (обременения прав на него, в том числе сервитут, ипотека, доверительное управление, аренда). В соответствии с ГК государственная регистрация прав на недвижимое имущество является юридическим актом признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода и прекращения прав на недвижимое имущество. Следовательно, право собственности у покупателя на приобретенное им недвижимое имущество возникает с момента его государственной регистрации. Данное положение применительно к договору купли-продажи недвижимости имеет обязательную (императивную) силу [25, с.125].

Цена недвижимого имущества является существенным условием договора о купле-продаже такого имущества. Отсутствие цены в договоре ведет к признанию договора купли-продажи незаключенным. При этом правила определения цены, предусмотренные ч. 3 ст. 394 ГК, не применяются.

Если цена недвижимости в договоре установлена из расчета стоимости единицы ее площади или иного показателя размера, то общая цена недвижимости, подлежащая уплате, определяется по фактическому размеру переданного покупателю недвижимого имущества [14, с.99].

Важно отметить также, что цена здания, сооружения или другого недвижимого имущества, находящегося на земельном участке, включает цену передаваемой с этим имуществом части земельного участка или соответствующего права на него. Впрочем, данная норма имеет диспозитивный характер и поэтому стороны в договоре нередко устанавливают раздельные цены на здания, сооружения, иное недвижимое имущество и земельный участок или право на него.

Особенности договора купли-продажи жилых помещений определяются целевым характером использования предмета такого договора. Жилые помещения могут использоваться только для проживания граждан (физических лиц). В ст. 529 ГК называются две такие особенности: право лица на пользование жилым помещением в продаваемом жилом помещении и государственная регистрация договора продажи жилого помещения.

Согласно указанному праву лица, проживающие в жилом доме, квартире, части жилого дома или квартиры, имеющие в соответствии с законом право пользования занимаемым ими жилым помещением, сохраняют данное право и при приобретении этого помещения покупателем по договору. К ним относятся: члены семьи прежнего собственника, оставшиеся проживать в помещении; наниматель жилого помещения и постоянно проживающие с ним граждане и гражданин - поднаниматель жилого помещения в пределах срока действия договора найма [14, с.100].

Государственная регистрация договора купли-продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры (отдельной комнаты или нескольких комнат в квартире) является исключением из общего правила, касающегося недвижимого имущества. Договор подлежит государственной регистрации наряду с государственной регистрацией права собственности и других вещных прав на жилое помещение. Объясняется это социальной значимостью данного объекта недвижимости для всех граждан Республики Беларусь и необходимостью усиления защиты их жилищных прав и интересов [19, с.55].

Таким образом, выделение в главе 30 ГК особых правил, посвященных продаже недвижимости, обусловлено рядом обстоятельств. Во-первых, большинство объектов недвижимости неразрывно связано с теми земельными участками, на которых они расположены. Во-вторых, поскольку недвижимое имущество по сравнению с другими объектами обладает, как правило, повышенной ценностью, требуются особые меры охраны интересов как продавцов, так и покупателей. В-третьих, в связи с целевым назначением и особой социальной значимостью многих объектов недвижимости законодательством устанавливается ряд ограничений по их участию в гражданском обороте. Наконец, в-четвертых, недвижимость является, как правило, индивидуально-определенной и незаменимой вещью, что также накладывает известный отпечаток на правовое регулирование связанных с ней отношений.

1. **Продажа предприятия**

Под договором купли-продажи предприятия понимается договор, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс (статья 132 ГК), за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. В данном случае под предприятием понимается объект права собственности, а не его субъект, в качестве которого в соответствии с действующим гражданским законодательством могут выступать государственные и коммунальные унитарные предприятия как юридические лица [19, с.57].

Выделение договора купли-продажи предприятия в отдельный вид договора купли-продажи объясняется спецификой его предмета как сложной вещи (ст. 134 ГК) или, иными словами, имущественного комплекса. Данный имущественный комплекс включает в себя не только объединенные в единое целое с целью производственного использования различного рода имущества в виде вещей (зданий и сооружений, оборудования, материалов, сырья и продукции, денежных средств), являющихся объектом права собственности, но и имущественные и неимущественные права, которые в собственность покупателя по договору купли-продажи не передаются. Помимо этого производственная деятельность предприятия нередко осуществляется на основе лицензий, имеющих строго персонифицированный характер и потому автоматически не передаваемых по договору купли-продажи [14, с.106].

Все это вместе взятое весьма существенно влияет на договор купли-продажи предприятия, точнее, на правовые способы и возможности передачи его отдельных элементов (составных частей) покупателю. Не случайно поэтому в определении договора купли-продажи предприятия, содержащемся в ст. 530 ГК, специально оговаривается, что покупателю передается в собственность имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. Покупателю не передаются, за исключением случаев, предусмотренных законом, иными правовыми актами или договором, три категории прав [30, с.223].

Во-первых, права продавца, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью, если иное не установлено законом или другими правовыми актами. Данные права предоставляются строго определенным в лицензии физическим и юридическим лицам. При продаже предприятия, как правило, требуются или подтверждение такой лицензии, или выдача новой лицензии покупателю уполномоченным на то органом государственной или местной власти. Если продавец в нарушение указанных правил передает покупателю в составе предприятия обязательства, исполнение которых невозможно при отсутствии у покупателя требуемой лицензии, продавец не освобождается от исполнения таких обязательств перед кредиторами, в пользу которых они установлены. За исполнение данных обязательств продавец и покупатель несут перед кредиторами солидарную ответственность [14, с.107].

Во-вторых, покупателю не передаются права, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (товарные знаки, знаки обслуживания и другие средства индивидуализации), а также права по использованию таких прав, принадлежащие продавцу на основании лицензии, если это прямо предусмотрено в договоре. В противном случае применяется установленное ч. 2 ст. 530 ГК общее правило о передаче покупателю указанных прав. В число данных прав законодателем ошибочно включено право на фирменное наименование, которое в соответствии со ст. 50 ГК относится к средствам индивидуализации юридического лица как субъекта договора, но не индивидуализации предприятия как объекта права [25, с.127].

В-третьих, в соответствии с ч. 1 и 2 ст. 533 ГК при продаже предприятия запрещается перевод входящих в его состав долгов покупателю без уведомления и согласия кредиторов.

Кредиторы до передачи предприятия покупателю должны быть письменно уведомлены о его продаже одной из сторон договора купли-продажи предприятия. В течение трех месяцев со дня уведомления кредитор, письменно не сообщивший продавцу или покупателю о своем согласии на перевод долга, вправе требовать либо прекращения или досрочного исполнения обязательства и возмещения продавцом причиненных этим убытков, либо признания договора купли-продажи предприятия недействительным полностью или в соответствующей части. Вопрос об объеме недействительности договора (полного или частичного) решается в зависимости от величины долга кредитора, его соотношения с величиной долгов других кредиторов и наличия имущества у продавца (в составе продаваемого предприятия или за его пределами), могущего быть использованным для удовлетворения требований данного кредитора [18, с.228].

Указанные требования по долгам, включенные в состав продаваемого предприятия, вправе также заявить продавцу и кредиторы, не уведомленные о продаже предприятия. В этом случае иск об удовлетворении требований может быть предъявлен в течение года со дня, когда соответствующий кредитор узнал или должен был узнать о передаче предприятия продавцом покупателю.

В ч. 4 ст. 533 ГК в целях усиления правовых гарантий по возврату долгов, включенных в состав предприятия, предусматривается солидарная ответственность продавца и покупателя после передачи предприятия по долгам, переведенным на покупателя без согласия кредиторов [25, с.127].

Договор купли-продажи предприятия под угрозой его недействительности заключается в письменной форме в виде единого документа, подписанного сторонами. При этом под договором как документом понимается не только сам текст договора с возможными последующими дополнительными соглашениями, но и приложенные к нему документы, указанные в ч. 2 ст. 532 ГК. В число этих документов входят акт инвентаризации, бухгалтерский баланс (книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения), аудиторское заключение о составе и стоимости предприятия как имущественного комплекса, а также перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований [19, с.58].

Подготовка и составление указанных документов проводятся продавцом на стадии, предшествующей заключению договора купли-продажи предприятия, на основе тщательной проверки всех данных, включаемых в документы.

В отличие от всех договоров купли-продажи недвижимости, не считая договора купли-продажи жилого помещения, договор купли-продажи предприятия подлежит государственной регистрации, с момента которой он считается заключенным. Государственная регистрация договора купли-продажи объясняется сложностью его предмета, юридической важностью документов, входящих в состав договора, и, главное, необходимостью государственного контроля за процессом передачи предприятия от одного собственника к другому в связи с социальным, экономическим и иным общественным статусом предприятия в системе производительных сил страны [14, с.109].

Договор купли-продажи предприятия наряду с тем, что он входит в состав общего договора купли-продажи на правах отдельного его вида, одновременно является также разновидностью договора купли-продажи недвижимости. Поэтому при определении источников его правового регулирования помимо правовых норм, относящихся непосредственно к самому договору (§ 8 гл. 30 ГК), к нему в порядке последовательности должны применяться нормы о договоре купли-продажи недвижимости, нормы § 1 гл. 30 ГК об общем договоре купли-продажи, затем нормы ГК, посвященные юридическим лицам, праву собственности и другим вещным правам, обязательственному праву и другим институтам раздела I ГК.

При продаже предприятий, связанных с приватизацией государственного и коммунального имущества, а также предприятий при несостоятельности (банкротстве) должника применяется специальное законодательство, имеющее приоритет в применении по отношению к нормам ГК, регулирующим договор купли-продажи предприятия (см. Законы «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь» и «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»).

По правовой структуре договор купли-продажи недвижимости является договором консенсуальным, возмездным и двусторонним [19, с.58].

Исполнение договора купли-продажи недвижимости имеет особенности в отношении передачи имущества и перехода права собственности на предприятие. Передача предприятия продавцом происходит по передаточному акту, в котором дается подробная характеристика предприятия как предмета договора, указываются данные об уведомлении кредиторов о продаже предприятия, содержатся сведения о выявленных недостатках переданного имущества и определяется перечень имущества, обязанности по передаче которого не исполнены продавцом ввиду его утраты [14, с.112].

Следует различать фактическую и юридическую передачи предприятия от продавца к покупателю. Под фактической передачей понимаются действия сторон по передаче имущества предприятия продавцом во владение покупателя. По времени фактическая передача предприятия обычно предшествует юридической, хотя в отдельных случаях все может быть наоборот. Под юридической передачей понимается подписание сторонами передаточного акта о передаче предприятия. Именно день подписания данного акта обеими сторонами юридически считается днем передачи предприятия от продавца к покупателю по договору купли-продажи предприятия. С этого момента покупатель рассматривается в качестве лица, вступившего во владение имуществом предприятия, и соответственно лицом, на которое переходит риск случайной гибели или случайного повреждения имущества, переданного в составе предприятия. С целью недопущения дисбаланса между фактической и юридической передачами имущества в случае наступления событий, ведущих к случайной гибели или случайному повреждению указанного имущества, фактическая и юридическая передачи имущества в составе предприятия должны быть максимально сближены, превращаясь в единый процесс передачи имущества во владение покупателя [30, с.224].

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что данный процесс, как правило, происходит до передачи права собственности на предприятие по договору купли-продажи. Как сказано в ч. 2 ст. 535 ГК, если иное не предусмотрено договором продажи предприятия, право собственности на предприятие переходит к покупателю и подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю [19, с.59].

В промежутке времени между передачей предприятия покупателю и переходом права собственности на предприятие к покупателям, т.е. когда право собственности на предприятие продолжает сохраняться за продавцом, продавец вправе распоряжаться имуществом и правами, входящими в состав переданного предприятия, в той мере, в какой это необходимо для целей, для которых предприятие было приобретено. Однако продавец в указанный период времени лишается права на распоряжение самим предприятием как предметом договора купли-продажи. Законодатель тем самым проводит различие между правом продавца распоряжаться проданным по договору предприятием и принадлежащим ему правом распоряжаться отдельными видами имущества и правами, входящими в состав предприятия [25, с.129].

Последствия передачи и принятия предприятия с недостатками определены в ст. 536 и 537 ГК.

Нарушение условий договора купли-продажи о качестве имущества и действительности прав, входящих в состав предприятия, влечет последствия, предусмотренные общим договором купли-продажи, с учетом особенностей, свойственных рассматриваемому виду договора купли-продажи.

Данные особенности объясняются прежде всего индивидуально-определенным характером предприятия как предмета договора и невозможностью его замены другим предприятием, экономико-социальной значимостью предприятия в жизни общества [19, с.60]. Последствия передачи и принятия предприятия с недостатками, присущими данному договору, проявляются в двух видах.

При недостатках, выявленных в процессе передачи предприятия, отраженных в передаточном акте, в случае принятия предприятия покупателем, а также при передаче и принятии предприятия при наличии долгов (обязательств) продавца, которые не были указаны в договоре купли-продажи предприятия или передаточном акте, покупатель вправе требовать от продавца соответствующего уменьшения покупной цены предприятия, если право на предъявление иных требований не предусмотрено договором.

В первом случае продавец при уведомлении покупателя о недостатках имущества или отсутствии в этом составе отдельных видов имущества, подлежащих передаче, может без промедления заменить имущество ненадлежащего качества или предоставить покупателю недостающее имущество и тем самым избежать понижения цены за проданное предприятие. Во втором случае право требования покупателя об уменьшении покупной цены подлежит удовлетворению, если продавец не докажет, что покупатель знал о таких долгах (обязательствах) во время заключения договора и передачи предприятия [14, с.116].

В тех случаях, когда будет установлено, что предприятие ввиду недостатков, за которые продавец отвечает, непригодно для использования по назначению, определенному в договоре, и недостатки не могут быть устранены продавцом на условиях, в порядке и сроки, установленные законом, иными правовыми актами или договором, или вообще неустранимы, покупатель вправе требовать в судебном порядке расторжения или изменения договора о купле-продаже предприятия и возвращения исполненного сторонами по договору. При этом при расторжении и изменении договора, а также при признании его недействительным двусторонняя и односторонняя реституция исполненного сторонами по договору может применяться, если такие последствия не нарушают права и законные интересы кредиторов продавца и покупателя, других лиц и не противоречат общественным интересам [30, с.224].

Причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением договора купли-продажи предприятия убытки взыскиваются на общих основаниях, предусмотренных ст. 364 - 367 ГК.

В заключение следует сказать, что лицо, купившее предприятие, может использовать его в своей предпринимательской деятельности непосредственно, без создания нового юридического лица (в этом случае покупатель будет выступать в качестве индивидуального предпринимателя). Возможен и другой вариант, когда покупатель вносит купленное предприятие в качестве вклада в уставный (складочный) капитал нового юридического лица, получая взамен акции или права участия в этой организации.

**Заключение**

В курсовой работе были рассмотрены правовые отношения, возникающие при заключении договора купли-продажи – были рассмотрены история становления данного правового института, его основные особенности и значение в экономической жизни общества, формы договора, стороны, предмет и иные существенные условия договора, виды договора купли-продажи, а также содержание договора факторинга и особенности регулирования отдельных видов купли-продажи: розничной купли-продажи, продажи недвижимости и предприятия.

При рассмотрении указанных вопросов можно сделать вывод, что главное отличие между договором купли-продажи и иными гражданско-правовыми договорами состоит не в схеме организации правовых связей между их участниками, а в различии предметов названных договоров и определении специфики их правового регулирования. Если предметом договора купли-продажи служат прежде всего вещи, то предметом договоров о производстве работ и оказании услуг, о передаче информации являются соответственно работы, услуги и информация, а предметом договоров об уступке требования и передаче исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности - имущественные права.

Договор купли-продажи всегда является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существенным условиям. Подчас заключение и исполнение договора (т. е. передача товара) могут совпадать во времени. Но это не колеблет общего правила, поскольку закон не считает передачу товара обязательным условием заключения договора.

Купля-продажа возмездна: основанием исполнения обязательства по передаче товара является получение встречного удовлетворения в виде покупной цены, и наоборот. Однако возмездность обязательства не равнозначна его эквивалентности. Рыночная экономика обеспечивает эквивалентность товарного обращения лишь на макроуровне, что не исключает неравенства встречных предоставлений по отдельным сделкам.

Наличие субъективных прав и обязанностей у обеих сторон договора купли-продажи позволяет характеризовать его как взаимный (синаллагматический).

Договор купли-продажи порождает обязательство по возмездному отчуждению имущества за покупную цену в виде денежной суммы, что позволяет отграничивать его от других договоров гражданского права. Так, договор дарения предусматривает безвозмездное отчуждение имущества. В договоре мены в качестве встречного удовлетворения выступают не деньги, а другие товары. По договору аренды имущество передается не в собственность, а во временное владение и (или) пользование. В отличие от купли-продажи предметом подрядных договоров являются не вещи сами по себе, а результаты деятельности подрядчика, имеющие овеществленную форму. Основным содержанием рентного договора является обязанность должника осуществлять периодические выплаты получателю ренты, передавшему должнику в собственность определенное имущество. Общий размер этих выплат (в отличие от цены в купле-продаже) обычно не поддается определению и не находится в жесткой зависимости от стоимости переданного имущества, а сами выплаты могут производиться не только в денежной, но и в натуральной форме.

Иными словами, по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление (далее для целей настоящего раздела – в собственность, если из существа обязательства и статуса стороны в обязательстве не вытекает иное) другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Основными отличительными признаками обязательства из договора купли-продажи являются: возмездность, бесповоротная смена собственника имущества (иного правообладателя) и обусловленная этим уплата покупной цены в виде денежной суммы.

В курсовой работе подробно рассмотрены особенности правового регулирования отдельных видов купли-продажи: розничной купли-продажи (раздел III), продажи недвижимости (раздел IV), продажи предприятия (раздел V).

Таким образом, договор купли-продажи – самостоятельный институт гражданско-правовых отношений в системе национальной экономической деятельности. Сегодня купля-продажа — это самый распространенный договор гражданского оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу купля-продажа — наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена.

**Список использованной литературы**

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года). – Мн.: Амалфея, 2007.
2. Кодекс Республики Беларусь о земле от 23.07.2008 года №425-З (в ред. от 06.05.2010 года №120-З)// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2010 г., № 120, 2/1672.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 года № 218-З (в ред. от 28.12.2009 года №97-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 20010г., №6, 2/1650.
4. Закон Республики Беларусь от 16.04.1992г. №1593-XII «О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь» в редакции Закона от 15.07.2008г. №408-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 184, 2/1505.
5. Закон Республики Беларусь от 18.07.2000г. №423-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» в редакции Закона от 26.12.2007г. №300-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., № 305, 2/1397.
6. Декрет Президента Республики Беларусь №17 от 14.07.2003г. «О лицензировании отдельных видов деятельности» в редакции от 19.12.2008г. №23 //Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 305, 1/10312.
7. Указ Президента Республики Беларусь №450 от 01.09.2010г. «О лицензировании отдельных видов деятельности»// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2010 г., № 212, 1/11914.
8. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. М., Юристъ, 1994.
9. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М., 2000.
10. Гражданское право в 2-х частях. Часть 2.//В.П.Мозолин – М.: МГЮА, 2007.
11. Гражданское право. В 2-х томах. Том II. Полутом 1: Учебник / Отв. редактор Е. А. Суханов. М, Юристъ, 2002.
12. Гражданское право. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. О.Н. Садикова. М., издательство РДЛ, 2004.
13. Гражданское право: Учебник. Том II / под ред. О.Н. Садикова. — М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ »: «ИНФРА -М », 2006.
14. Гражданское право. Учебник в 3-х томах. Т.2.//под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. – М.: Проспект, 2005.
15. Гражданское право: Учебник. В 2ч.. ч.1 /под ред. проф. В.Ф. Чигира. – Мн.: Амалфея, 2000.
16. Гражданское право: Учебник. В 2ч.. ч.2 /под ред. проф. В.Ф. Чигира. – Мн.: Амалфея, 2000.
17. Грибанов В.П. Основные тенденции развития советского обязательственного права. – СПб, Нева, 1973.
18. Ершова, И.В. Предпринимательское право: учебник/И. В. Ершова.- изд.4-е,перераб.и доп.-М.: ИД «Юриспруденция», 2006.
19. Колбасин Д.А. Гражданское право Республики Беларусь. Особенная часть. – Мн.: ПолиБиг, 2000.
20. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Беларусь. В 2книгах. Кн.2 /отв. ред. В.Ф. Чигир. Мн.: Амалфея, 1999.
21. Круглова Н. Ю. Хозяйственное право. Учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп.— М.: Издательство РДЛ, 2001.
22. Иоффе О. С. Обязательственное право. М., Политиздат, 1975.
23. Иоффе О. С. Советское гражданское право. М, Политиздат, 1967.
24. Лунц Л. А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизионные вопросы). М, 1972.
25. Маньковский И.А. Гражданское право Республики Беларусь. – Мн.: Молодежное, 2003.
26. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч. 2. - М.: МГЮА, 1997.
27. Ровный В.В. Договор купли-продажи. Иркутск, 2003.
28. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. М., Юристъ, 2001.
29. Смоленский М.Б. Гражданское право: уч. пособие, изд. 2-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: "Феникс", 2004.
30. Хозяйственное право Республики Беларусь: Практическое пособие / С. С. Вабищевич. – Мн.: Молодежное научное общество, 2002.
31. Шершеневич Г.Ф. Курс гражданского права. Тула, Инфра, 2001.