ЗМІСТ

[ВСТУП 2](#_Toc261727790)

[Розділ 1. Поняття договору в цивільному праві зарубіжних країн 5](#_Toc261727791)

[1.1. Зміст договору в англо-американській правовій системі 5](#_Toc261727792)

[1.2. Поняття договору в країнах романо-германського права 8](#_Toc261727793)

[Розділ 2. Порядок заключення договору купівлі –продажу ...........](#_Toc261727794)12

[2.1. Заключення договору купівлі – продажу в Англії та Америці 12](#_Toc261727795)

[2.2. Заключення договору купівлі – продажу в Німеччині та Франції 16](#_Toc261727796)

[2.3. Заключення договору купівлі – продажу в Україні 18](#_Toc261727797)

[Розділ 3. Засоби правової охорони сторін в випадку порушення договору купівлі-продажу 23](#_Toc261727798)

[3.1. Правова охорона сторін договору купівлі-продажу в країнах англо-американського права 23](#_Toc261727799)

[3.2. Правова охорона сторін договору купівлі-продажу в країнах романо-германського права 25](#_Toc261727800)

[ВИСНОВКИ 29](#_Toc261727801)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 31](#_Toc261727802)

# ВСТУП

**Актуальність теми дослідження**. Важливість договору купівлі-продажу обумовлюється не тільки його поширеністю, а в основному його значенням для економіки будь-якої країни. У ринкових умовах договір купівлі-продажу товарів, виступаючи основним способом доведення отриманого продукту до споживача, в той же час служить основною формою розподілу в процесі обігу прибутку, створеного у сфері виробництва. Іншими словами, розвиток як виробництва, як і споживання, у великій мірі залежить від ефективного регулювання договору купівлі-продажу.

Глибокі зміни, що відбуваються в країнах світу останнім часом, призводять до корінного оновлення правового регулювання договірних відносин купівлі-продажу. При цьому перехід до ринку в країнах континентального та англо-американського права вимагає в кожній країні свого підходу до вирішення питання про правове регулювання договору купівлі-продажу, який повинен не лише відповідати стандартам міжнародного торгового обороту з метою інтеграції зі світовою економічною механізмом, але й відповідати конкретним умовам країни. Для досягнення цього, вивчення і розвиток інституту договору купівлі-продажу повинне стати постійним завданням.

Обрання для порівняння саме континентального та англо-американського права пояснюється тим, що дослідження даного інституту на основі законодавств країн континентального та англо-американського права має свої істотні відмінності, які дають можливість порівняльного аналізу, що забезпечить успіх вивчення інституту договору купівлі-продажу та його вдосконалення в законодавстві країн континентального та англо-американського права.

**Об'єкт дослідження**. Об'єктом дослідження даної роботи є особливості правового регулювання договорів купівлі-продажу в законодавствах двох правових систем, їх схожості та відмінності, підходи законодавця кожної країни по конкретних питань укладання та виконання цих договорів.

**Предмет дослідження** – договір купівлі-продажу в цивільному законодавстві зарубіжних країн.

**Метою** дослідження є дослідження юридичної природи договору купівлі-продажу в зарубіжних країнах.

**Цілі та завдання роботи**: глибоке дослідження договору купівлі-продажу в країнах континентального та англо-американського права; аналіз спільних та відмінних рис.

Виходячи з цього завданнями початого дослідження було вивчення формального, процедурного і змістовного аспектів договору купівлі - продажу: виявлення особливостей правового джерела договору купівлі - продажу за законодавством двох правових систем; вивчення і узагальнення основних результатів розробки поняття і сутності даного договору в науці цивільного права; аналіз формування сторонами умов договору при урахуванні численних вимог закону; аналіз змін форми даного договору в сучасних умовах; дослідження виконання договору купівлі - продажу при сучасному правовому регулюванні.

**Теоретичною базою** наукового дослідження є праці: Дмитрієва А.І., Шепеля А.О., Харитонової О.І., Харитонова Є.О., Голяка Л. В., Мацко А. С., Тюріної О. В. та інших.

**Структура та основний зміст роботи** визначений її основною метою та завданнями. Робота складається зі вступу, 3 розділів, які в свою чергу поділяються на 7 підрозділів, висновків, списку використаних джерел,який складає 22 найменування.

# РОЗДІЛ 1

# ПОНЯТТЯ ДОГОВОРУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

# 1.1. Зміст договору в англо-американській правовій системі

В англо-американському праві всі інститути договірних відносин розвивалися, переважно, судовою практикою й виражені в нормах загального права. Окремі положення про конкретні види договорів містяться в спеціальних законодавчих актах. Зокрема, в Англії діють закони: про продаж товарів (1893 р., 1979 р.), про справедливу торгівлю (1973 р.), про поставку товарів, про недобросовісні умови договорів (1977 р.), про поставку товарів і надання послуг (1982 р.).

У США договірне право походить з англійського загального права й нині продовжує контролюватися, переважно, загальним правом. Разом з тим, більшість основних норм загального права про договори включені до законодавчих актів і діють вже як норми законодавства . Застосування загального права поряд зі згаданими законами вимагає ретельного розгляду кожної окремої угоди для з’ясування, яка саме частина договірного права на неї поширюється . Основні положення щодо договірних відносин закріплено в Єдиному торговому кодексі США та у Зводі договірного права (Restatement of Contracts), а також у цивільних кодексах, що діють в окремих штатах (Луїзіана, Каліфорнія). Правові норми щодо договорів є основою зобов’язального права в цій цивільно-правовій системі[3, c.163].

Договір як юридичний факт у всіх правових системах є однією з найпоширеніших підстав виникнення цивільних (зобов’язальних) правовідносин.

В англійському праві немає легального визначення договору як правової категорії. Судова практика та доктрина розглядає договір як обіцянку (promise) або кілька обіцянок, за порушення яких право встановлює санкцію, що свідчить про наявність у кредитора права на позов. Тобто в основі договору міститься доб­ровільно надана обіцянка взяти на себе юридичний обов’язок. Розуміння договору як обіцянки в англійському праві склалося історично: суди визнавали й захищали відносини, за яких одна особа в односторонньому порядку брала на себе обов’язок (обіцяла іншій особі) виконати якісь дії: постачання товару, перевезення вантажу, надання приміщення та ін. Якщо надана у такий спосіб одностороння обіцянка порушувалася, то особі, на чию користь вона була зроблена, надавався захист у вигляді спеціального позову (assumption). Однак цей захист надавався лише в обмежених випадках, і, безумовно, у такому вигляді цей інститут не мав перспектив розвитку. У подальшому суди стали забезпечувати захист тих відносин, за яких обіцянка що-небудь зробити була надана в обмін на який-небудь еквівалент або на те, що для боржника представляє інтерес. Так, поступово в англійському договірному праві почала розвиватися доктрина зустрічного надання або зустрічної винагороди (consideration). Відтак, обіцянка породжує правові наслідки, якщо вона прийнята кредитором; примусове виконання може бути застосоване проти боржника, якщо кредитор уже надав еквівалент, у якому зацікавлений боржник[6, c.63].

Англійський Закон про продаж товарів включає у визначення «договір продажу» договір, у випадку укладення якого на покупця вже переходить право власності на річ (sale), а також згода про продаж, у відповідностю з якою право власності на річ перейде в майбутньому або при настанні певних умов (agreement to sell)[4, с.13].

Англійська теорія договору в модернізованому вигляді застосовується і в США, однак тут до неї додається, як обов’язковий елемент поняття угоди, погодження волі кількох (двох) сторін. У правовій доктрині США єдиного поняття договору немає, часом його тлумачення суттєво відрізняються. Зокрема, договором вважається обіцянка (кілька обіцянок), за порушення якої закон передбачає санкції чи виконання якої закон визнає обов’язковим . За американською теорією без обіцянки немає і не може бути договору; взаємні дії без обміну обіцянками не є договором. Обіцянкою є прийняття на себе обов’язку вчинити певні дії чи утриматися від вчинення певних дій у майбутньому. Сутність договору полягає в тому, що обіцянка однієї сторони спонукає іншу сторону надати зустрічну обіцянку. Реальний обмін товарів за гроші, наприклад, не є договором у його повному розумінні, оскільки в ньому немає обіцянки. А відповідні статті Єдиного торгового кодексу США розрізняють реальні відносини купівлі-продажу та консенсуальний договір купівлі-продажу.

Договір розглядається тут також як зобов’язання двох або більше сторін, яке визнається законом як обов’язкове через застосування санкцій у випадку його порушення . У Єдиному торговому кодексі США закріплено легальне визначення договору як правового зобов’язання, що випливає з угоди сторін. Відповідні легальні тлумачення договору закріплено і в цивільних кодексах тих штатів, у яких вони існують.

Класифікація договорів у зарубіжних цивільно-правових системах здійснюється за різноманітними підставами; кожна класифікаційна схема дозволяє виявити ті чи інші властивості та практичні особливості договору.

Сучасна англо-американська правова доктрина, окрім наведеної, проводить класифікацію договорів і за аналогією до континентального права та виділяє ще такі їх види: односторонні та двосторонні (за розподілом прав і обов’язків), двосторонні та багатосторонні (за кількістю учасників), реальні та консенсуальні, усні та письмові, подільні та неподільні (за подільністю чи неподільністю предмета договору), основні та додаткові (допоміжні), вільні та обов’язкові, змішані та однорідні, взаємно розроблені та договори приєднання, попередні та основні, на користь третьої особи та на користь сторін договору та ін.

Американське право визнає як окремий вид дискреційні договори, в яких оферент не може відкликати свою оферту й адресат оферти має право прийняти її в будь-який час протягом визначеного терміну або поступитися своїми правами іншій особі[11, c.153].

**1.2. Поняття договору в країнах романо-германського права**

Взагалі правове регулювання та правова доктрина договорів у романо-германському праві охоплює специфічні питання, які виходять за межі загального вчення про угоди та зобов’язання: проблеми переддоговірних відносин, меж дії принципу свободи договору, порядку укладення договорів та ін.

У Французькому праві договором вважається угода, спрямована на встановлення, припинення або зміну прав і обов’язків (ст. 1101 ФЦК), а договір купівлі-продажу регламентується в ст. 1582-1694 ЦК, де зазначається, що продаж є угодою, в силу якої один зобов’язується надати річ, а інший – уплатити її [4, с.13].

У Німецькому ЦК немає офіційного визначення поняття договору. У літературі аналогічне до наведеного вище («французького») його тлумачення виводиться зі змісту пар. 305 НЦК, згідно з яким для виникнення чи зміни зобов’язання необхідний договір між учасниками, якщо законом не передбачено іншого. У німецькій доктрині розглядаються різні тлумачення договору: як узгоджене між партнерами регулювання правових відносин, як двостороння угода, за якої щонайменше два узгоджених волевиявлення спрямовуються на досягнення правового результату, як досягнуте двома чи більше особами погодження воль про досягнення правового результату [7, c.265].

Договору купівлі-продажу посвячені § 433- 479 НЦУ, вказується, що по договору купівлі-продажу продавець зобв’язаний передати покупцю річ і право власності на цю річ [4, с.13].

У країнах континентального права законодавство й доктрина розрізняє насамперед договори односторонні, в яких одна сторона зобов’язується перед іншою вчинити на її користь певні дії без виникнення зустрічного обов’язку іншої сторони, і двосторонні (синалагматичні), у яких сторони взаємно зобов’язуються вчинити певні дії на користь одна одної, тобто кожна з них має і права, і обов’язки. До односторонніх належать, зокрема, договори дарування, позики. Двосторонніми є більшість договорів: купівлі-продажу, поставки, підряду, майнового найму, перевезення тощо [7, c.265].

В юридичній літературі двосторонні договори поділяють на синалагматичні (права й обов’язки сторін приблизно рівноцінні) і неповні двосторонні (права й обов’язки сторін не врівноважені або можуть виникати за певних обставин) .

Оплачуваними є договори, у яких між сторонами відбувається обмін еквівалентними цінностями, що можуть бути виражені в грошах, зафіксовані в правах тощо, а безоплатними — у яких боржник нічого не одержує в обмін на своє зобов’язання. У торгових відносинах презюмується оплатність договорів; безоплатні договори поширені в суто цивільних відносинах.

Оплачувані договори, у свою чергу, поділяються на мінові (комутативні), в яких вигоди чи збитки, що їх можуть зазнати сторони, можуть бути оцінені в момент укладення договору, та ризикові (алеаторні), які містять умову, що робить неможливим точне обрахування в момент укладання договору вигоди і можливих збитків у разі виконання договору (договір страхування, договір купівлі-продажу будинку на умовах довічного утримання продавця, договори, пов’язані з азартними іграми та парі).

Консенсуальні — це договори, які є укладеними з моменту досягнення сторонами згоди щодо всіх істотних умов у передбаченій законом формі (більшість договорів), а реальними є договори, для укладення яких, окрім досягнення згоди, необхідно передати кредиторові визначену річ (договори позики, схову тощо).

Континентальна правова доктрина виокремлює договори з одноразовим виконанням, що передбачають виконання обов’язку шляхом здійснення однієї дії протягом короткого проміжку часу, і з тривалим виконанням, за яких один або декілька обов’язків реалізуються протягом тривалого періоду[9, c.128].

Договори можуть укладатися на користь сторін договору, які мають права й обов’язки, одержують вигоди і несуть збитки за договором, або на користь третіх осіб, які набувають за договором права вимагати від боржника виконання зобов’язання, але не несуть обов’язків.

Німецьке право, поряд з цим, виділяє серед цивільно-правових договорів зобов’язальні, речові, шлюбно-сімейні та спадкові, а також за змістом зобов’язань поділяє їх на договори про остаточну передачу майнових благ (купівля-продаж, дарування), про надання в користування (найм, оренда, лізинг), про діяльність (трудовий, підряд, туристичний), про об’єднання суб’єктів (спільну діяльність) та ін.

У праві Англії та США розроблена дещо інша класифікація договорів . Насамперед їх поділяють на формальні та прості. Формальні договори ще називають договорами «за печаткою» (contracts by deed). Ця форма договору склалася історично: такий договір оформлявся на пергаменті в кількості примірників відповідно до числа сторін, підписувався кожним учасником і опечатувався гербовими сургучевими печатками та урочисто вручався сторонам. Нині підписи на такому договорі скріплюються маркою або символічним зображенням (малюнком, кресленням і т.ін.). Оскільки такі договори оформляються за такою складною процедурою, їхній зміст не піддається сумніву; вони можуть оспорюватися тільки через недоліки у формі укладення. Для таких договорів надання зустрічної винагороди не є необхідною умовою їх укладення . У вигляді документа «за печаткою» найчастіше оформляються односторонні зобов’язання, угоди з нерухомістю.

Прості договори (неформальні) укладаються як в усній, так і в письмовій формі за звичайною процедурою; обов’язковою умовою в них є зустрічне надання (зустрічна винагорода).

Поряд з формальними та простими англо-американське право виділяє договори за рішенням суду (contracts of record), за яких зобов’язання вчинити певні дії покладається на учасників судовим рішенням. В юридичній науці такий вид договорів вважається дискусійним, оскільки зобов’язання виникають у результаті набуття законної сили рішення суду й сторона визнає свій обов’язок у судовому засіданні.

Виконані договори (executed contracts) — це договори, в яких принаймні одна зі сторін хоча б частково виконала свої обов’язки, а договори, що підлягають виконанню (executory contracts), — це такі, в яких сторони ще не приступили до виконання своїх зобов’язань.

Прямо (явно) виражені — це договори, укладені в словесній формі, у змісті яких чітко й недвозначно відображені наміри сторін. Договори, які підрозуміваються (у тому числі квазідоговори) — це такі договори, в яких наміри сторін не відображено або не чітко відображено, або існування й умови яких випливають з відповідної поведінки сторін [22, c.126].

Таким чином, найбільш загальне визначення договору купівлі-продажу можна виразити так: за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) зобов’язується передати продану річ і перенести право власності на неї на іншу сторону (покупця), а покупець зобов’язується прийняти куплену річ і заплатити за неї продавцю покупну ціну. Договір купівлі-продажу з точки зору теорії цивільного права може бути охарактеризований як двосторонній, оплатний і консенсуальний договір[4, с.13].

# РОЗДІЛ 2

**ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕННЯ ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ**

# 2.1. Заключення договору купівлі – продажу в Англії та Америці

У США купівля-продаж регулюється спеціальним кодифікованим нормативним актом - єдиним Торговим Кодексом (ЄTK, Uniform Commercial Code - UCC). ЄТК є зразковим проектом федерального значення, на базі якого створювалися торгові кодекси штатів. До 1967 року ЄТК був прийнятий усіма штатами (крім Луїзіани). ЄТК характеризувався багатьма юристами як одна з найбільш вдалих класифікацій ХХ століття.

У ЄТК купівлі-продажу присвячений спеціальний розділ - Стаття 2. Крім ЄТК відносини купівлі-продажу регулюються низкою інших законодавчих актів (в тому числі про захист прав споживачів) і судовими прецедентами[2, c.210].

Англійський Законом про продаж товарів (ст. 61.1) застосовуються тільки до операцій, предметом яких являється рухоме майно (personal chattels), і не зачіпає угоди з нерухомим майном (real chattels), перш за все з земельною власністю.

У країнах англо-американської системи права регулювання угод з нерухомістю традиційно становить окрему галузь права. Таким чином, угоди з рухомими речами і операції з нерухомістю регламентуються різними джерелами права. В Англії ці норми зосереджені, зокрема, в Законі про майно (Law of Property Act), що діє в редакції, прийнятій у 1989 році. У США операції з нерухомістю підлягають регулюванню правом, що діє в окремих штатах. Коло об'єктів, купівля-продаж яких регулюється Статтею 2 ЄТК, досить широке, але всетаки обмежене. Стаття 2 регламентує лише купівлю-продаж так званих «товарів» (goods). До них, відповідно до параграфів 20-105 (1) ЄТК відносяться рухомі речі, які існують або будуть існувати фізично, а також щодо яких не виникло будь-якого спору про право. До «товару» у розумінні статті 2 відносяться також ненароджений молодняк тварин, зернові, що ростуть та інші ідентифіковані (identified) речі, відокремлені від нерухомості. Більш конкретно вказується, що договір продажу корисних копалин і т. п. (включаючи нафту і газ) або споруд чи матеріалів, що підлягають відділенню від нерухомості, розглядається як договір купівлі-продажу товарів, якщо вони повинні бути відокремлені продавцем. Звідси випливає, що для кодифікованого регулювання купівлі-продажу американський законодавець обрав речі, найбільш часто виступають об'єктами купівлі-продажу, які не є такими специфічними об'єктами, як, наприклад, нерухомість, електроенергія або цінні папери [4, с.16-17].

Саме в силу цієї специфіки купівля-продаж останніх об'єктів регулюється іншими нормами (в основному так званого контрактного права), що базується, як правило, на судових прецедентах.

Перед розробниками ЄТК стояла завдання визволити правові аспекти комерційної діяльності від зайвих формальностей, властивих класичному загальному праву США, багато в чому запозиченому з Англії. Це торкнулося і форми договору. Однак законодавець вважав за потрібне зберегти мінімальні вимоги до неї, щоб захистити сумлінного суб'єкта підприємницької діяльності від можливого несумлінної поведінки контрагента [2, c.210].

Як і у праві континентальних країн, в американському праві продажів укладення договору передбачає пропозицію укласти договір на певних умовах (оферта) і відповідь особи, до якої спрямована оферта, про згоду прийняти пропозицію і укласти договір на запропонованих умовах (акцепт). Спрямована письмова оферта є безвідкличної протягом терміну, зазначеного в оферті, а за відсутності такої вказівки - протягом розумного строку, в будь-якому випадку не перевищує трьох місяців. Хоча дане положення про безвідкличну («тверду») оферту поширюється тільки на професійних підприємців [15, c.119].

У американському праві продажів не потрібно повної відповідності умов оферти і акцепту для дійсності договору, що укладається. Чітко сформульовану письмову згоду укласти договір, надіслану протягом терміну, зазначеного в оферті, хоча б і частково змінює умови оферти, визнається акцептом, якщо тільки у відповіді на оферту не вказано прямо, що договір буде вважатися укладеним лише за наявності прямо вираженої згоди оферента із запропонованими змінами акцептантом, або якщо в оферті прямо не вказано, що акцептом буде вважатися згоду з усіма запропонованими умовами. Для дійсності акцепту і договору, що укладається необхідним є відсутність заперечення проти такого акцепту з боку оферента протягом розумного строку.

Зміст договору продажу складають права та обов'язки сторін - продавця і покупця. Основні зобов'язання сторін, відповідно до параграфів 2-301 ЄТК полягають у тому, що в силу договору «продавець зобов'язаний доставити товар покупцеві і передати покупцеві титул на товар, а покупець зобов'язаний прийняти товар і заплатити за нього покупну ціну». Сторони необов'язково повинні вказувати в договорі точну ціну продаваного майна. Незазначення покупної ціни може бути продиктовано необхідністю урахування кон'юнктури цін, якщо договір передбачається виконувати через якийсь час у майбутньому. Покупець або продавець можуть вказати в договорі критерій, відповідно з яким і буде визначена ціна предмета договору. Таким критерієм може бути і третя особа, з якою сторони довіряють визначити ціну в певний момент часу. У цих випадках ціна встановлена побічно. Якщо ж ціна не визначена в договорі ні прямо, ні побічно, тобто умова про ціну залишається відкритою, передбачається, що сторони погодилися про «розумною ціною»[5, c.153].

На відміну від умови про ціну умова про кількість продаваних товарів є істотним, оскільки повна відсутність у письмовому договорі вказівок про це позбавляє договір судового захисту (можливості примусового виконання).

Важливою умовою є і місце, до якого продавець повинен доставити товари, для того, щоб його зобов'язання стосовно доставки товару вважалося виконаним, оскільки з ним пов'язаний перехід прав на товари (титулу) та ризику загибелі від продавця до покупця.

Закон 1982 про поставки товарів та послуг в Великобританії є базовим документом, що визначає правове становище продавця і покупця при постачанні товарів і послуг. Слід зазначити, що в Шотландії даний вид відносин все ще базується на загальному праві. Законом дозволяється, щоб продавець і покупець дійшли згоди про те, що легальні права покупця в будь-якій угоді не повинні обмежуватися або обмежуватися будь-яким іншим способом.

У загальній формі Закон встановлює, що при кожній угоді купівлі - продажу до товарів застосовуються певні вимоги, а саме: вони повинні відповідати наведеним опису; мати задовільну якість; бути придатними для заявлених цілей.

Якщо товари не відповідають перерахованим вимогам, покупець має право відмовитися від товару і вимагати повернення грошей. Він має право не акцептувати виставлені рахунки, а також вимагати відшкодування пов'язаних з цим втрат і витрат.

Існують деякі винятки з цього правила, пов'язані з ситуацією, коли продавець завчасно до продажу повідомив покупця про дефекти товару, або дав чітко зрозуміти покупцеві про те, що він не впевнений, наприклад, в тому, чи буде певна частина товару відповідати встановленим цілям.

Відразу після «прийняття» товару покупець втрачає своє право відмовитися від нього і зажадати повернення грошей. «Прийняття» може бути виражене або явним визнанням товару, або, наприклад, зберіганням його триваліше розумного часу [14, c.87].

Нова редакція ст. 2-204 ЄТК, що встановлює загальні правила укладення договору, також передбачає, що договір може бути укладений у результаті взаємодії «електронних агентів" або взаємодії фізичної особи та «електронного агента». Передбачається, що запис, підпис або договір не може бути позбавлений юридичних наслідків або сили примусового виконання лише тому, що вони вчинені в електронній формі.   
Широке використання в сучасних умовах електронних засобів укладення договорів привело до юридичного визнання такої практики і включенню до законодавства спеціальних правил, що відносяться до регулювання електронної торгівлі[4, с.25].

# 

# 2.2. Заключення договору купівлі – продажу в Німеччині та Франції

Основоположні приписи містяться в Цивільному кодексі Німеччини. Зазначені норми знайшли своє відображення в окремо оформленій перший главі сьомого розділу книги другої Цивільного кодексу (§ § 433-514), які разом з положеннями Загальної частини Цивільного кодексу утворюють єдиний механізм правового регулювання правовідносин у сфері купівлі-продажу: згідно договору купівлі-продажу продавець зобов’язується передати покупцю річ у власність. Покупець зобов’язаний заплатити визначену ціну и получити куплену річ.

Подібні встановлення регулюють право купівлі-продажу в цілому. Слід також мати на увазі ту обставину, що угоди купівлі-продажу з участю комерсантів - Handelskauf - (визначення: див § § 1, 2, 3, 6 Торгового кодексу) особливо регламентують норми, передбачені Торговим кодексом Німеччини. Останній містить спеціальний розділ «Торговельні операції купівлі-продажу» (§ § 373 - 382). Положення зазначеного розділу співвідносяться зі змістом норм Цивільного кодексу, як спеціальні норми відносяться до загальних. Однак у випадку, коли Торговий кодекс Німеччини виявляє прогалини в регулюванні торговельних угод купівлі-продажу, застосовуються відповідно норми Цивільного кодексу.

Особливе місце в регулюванні правовідносин у сфері купівлі-продажу займає Федеральний закон «Про загальні умови здійснення угод», який регламентує окремі питання поводження договорів-проформ в цивільному обороті. Закон, зокрема, визначає умови, за яких застосування проформ, а також окремих їх положень є обгрунтованим, і встановлює перелік застережень, не допустимих для вживання при складанні Загальних умов, тому що їх утримання в значній мірі погіршує правове становище супротивної сторони і не відповідає передбаченому § 242 ГК Німеччини принципу Treu und Glauben (§ 9 Закону)[17, c.173].

Для укладення договору купівлі-продажу необхідна домовленість сторін з істотними для даного договору умовами, у якості яких розглядаються предмет угоди і ціна товару.

Узгодження цих умов як мінімуму домовленості абсолютно необхідно для того, щоб угода вважалася укладеною. Всі інші умови, передбачені диспозитивними нормами закону, можуть бути не зазначені в тексті договору без будь-яких наслідків для його юридичної сили. До них відносяться, наприклад, умови про терміни, місце та порядок постачання товару, про місце і час сплати ціни, про момент переходу права власності і транспортних ризиків з продавця на покупця, про порядок здачі-приймання товару та ін..

Предметом договору є перш за все матеріальні речі, рухомі чи нерухомі, що характеризуються індивідуальними або родовими ознаками. Ними можуть бути і неіснуючі в момент укладання угоди речі - майбутні речі (Франція-ст. 1130 ФГК.) [16, c.189].

У Франції предметом договору визнаються також нематеріальні об'єкти («безтілесне майно»): об'єкти промислових і авторських прав, цінні папери та оборотні документи і т. д.

Визначення предмета угоди передбачає не тільки його найменування, але і характеристику його властивостей і зазначення кількості. Споживчі властивості товару визначаються перерахуванням його специфічних особливостей шляхом опису товару, або вказівкою на прикладений зразок, або посиланням на діючий стандарт, або встановленням характерних рис у специфікації і т. д.

Кількість товару визначається або прямо - кількістю тих чи інших одиниць виміру (у штуках, вагових одиницях і пр.), або побічно - вказівкою на спосіб встановлення (наприклад, «купівля-продаж всієї готової продукції»). Відносно деяких товарів, наприклад нафти, зерна та ін, допускається зазначення приблизної кількості додаванням слова «біля», причому допустимий розмір відхилення варіюється в межах від 1,5 до 10%[20, c.219].

Законодавство багатьох країн містить також норми, які передбачають обов'язок дотримуватися певної форми (просту письмову, нотаріальну, «за печаткою» і т. п.) при укладенні договорів, безпосередньо деяких видів купівлі-продажу. Найчастіше це має місце, коли предметом купівлі-продажу є нерухоме майно або речі, юридично прирівняні до нерухомості, наприклад морські судна, літаки та інше майно, що має значну цінність, угоди які потребуються в певному юридичному контролі для забезпечення стабільності цивільного обороту . Крім того, оборот земельної власності, як правило, супроводжується обов'язковим занесенням до поземельних книг або підлягає державній реєстрації[4, с.25-26].

# 2.3. Заключення договору купівлі – продажу в Україні

Згідно зі ст. 655 Цивільного кодексу України за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму [1].

Договір купівлі-продажу належить до найпопулярніших видів договорів, що використовуються в підприємницькій діяльності. В умовах ринкової економіки він є основним регулятором взаємовідносин між виробниками і споживачами, відносин у сфері розподілу й перерозподілу матеріальних благ, забезпечуючи вільний і оптимальний розвиток усіх форм власності, підприємництва і торгівлі. Цим договором опосередковуються відносини учасників цивільного обороту з обміну товарів на гроші. Характеристика договору купівлі-продажу. За договором купівлі-продажу продавець передає покупцеві майно (товар).

Предметом договору купівлі-продажу може бути товар, який є у продавця на момент укладення договору або буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому, майнові права, право вимоги, якщо вимога не має особистого характеру. До договору купівлі-продажу на біржах, конкурсах, аукціонах (публічних торгах), договору купівлі-продажу валютних цінностей і цінних паперів застосовуються загальні положення про купівлю-продаж.

Предмет договору купівлі-продажу характеризується відповідними якісними та кількісними показниками. Так, продавець повинен передати покупцеві товар у кількості, що встановлена договором купівлі-продажу (ст. ст. 669-670), в асортименті, погодженому сторонами (ст. 671), якість якого відповідає умовам договору купівлі-продажу і який придатний для мети, з якою товар такого роду звичайно використовується (ст. 673), товар, що відповідає умові договору купівлі-продажу щодо комплектності (ст. 682), у тарі та (або) в упаковці, якщо інше не встановлено договором купівлі-продажу або не випливає із суті зобов'язання (ст. 685 Цивільного кодексу України).

Згідно зі ст. 662 Цивільного кодексу України продавець повинен одночасно з товаром передати покупцеві його приналежності та документи (технічний паспорт, сертифікат якості тощо), що стосуються товару та підлягають переданню разом із товаром відповідно до договору або актів цивільного законодавства [8, c.85].

Моментом виконання обов'язку продавця передати товар, за ст. 664 Цивільного кодексу України, вважається:

- вручення товару покупцеві, якщо договором встановлений обов'язок продавця доставити товар. Якщо з договору купівлі-продажу не випливає обов'язок продавця доставити товар або передати товар у його місцезнаходженні, обов'язок продавця передати товар покупцеві вважається виконаним у момент здачі товару перевізникові або організації зв'язку для доставки покупцеві;

- надання товару в розпорядження покупця, якщо товар має бути переданий покупцеві за місцезнаходженням товару. Товар вважається наданим у розпорядження покупця, якщо у строк, встановлений договором, він готовий до передання покупцеві у належному місці і покупець поінформований про це. Готовий до передання товар повинен бути відповідним чином ідентифікований для цілей цього договору, зокрема шляхом маркування.

Договором купівлі-продажу може бути встановлений інший момент виконання продавцем обов'язку передати товар.

Товар передається покупцеві у строк, встановлений договором купівлі-продажу, а якщо зміст договору не дає змоги визначити цей строк або він визначений моментом пред'явлення вимоги, покупець має право вимагати передачі у будь-який час, а продавець - зобов'язаний передати товар у 7-денний строк (ч. 2 ст. 530 Цивільного кодексу України).

У разі відмови продавця передати проданий товар покупець має право відмовитися від договору купівлі-продажу. Якщо продавець відмовився передати річ, визначену індивідуальними ознаками, покупець має право витребувати цю річ у продавця та вимагати її передання відповідно до умов договору (ст. 620 Цивільного кодексу України).

Продавець передає майно покупцеві у власність. Цей обов'язок власника тісно пов'язаний з наявністю у продавця статусу власника. Відповідно до ст. 658 ЦК України право продажу товару, крім випадків примусового продажу та інших випадків, встановлених законом, належить власникові товару. Якщо продавець товару не є його власником, покупець набуває право власності лише у випадку, якщо власник не має права вимагати його повернення[21, c.219].

Передача майна у власність означає, що покупець - фізична особа, в тому числі фізична особа - суб'єкт підприємницької діяльності, набуваючи у приватну власність певне майно, вільно володіє, користується і розпоряджається ним. При цьому немає значення, чи було це майно придбане в процесі та з метою здійснення підприємницької діяльності, чи воно буде використовуватися для задоволення особистих потреб фізичної особи - законодавство України не передбачає виокремлення майна, яке використовується підприємцем для здійснення підприємницької діяльності, із загальної маси належного цьому громадянинові майна.

Що ж до юридичних осіб, законодавство передбачає певні винятки із загального правила про набуття у власність майна за договором купівлі-продажу.

Сторонами договору купівлі-продажу є продавець і покупець. Ними, за загальним правилом, можуть бути юридичні та фізичні особи, в тому числі суб'єкти підприємницької діяльності. Проте, наприклад, вже ст. 698 Цивільного кодексу України передбачає обов'язкову наявність статусу суб'єкта підприємницької діяльності у продавця за договором роздрібної купівлі-продажу.

Як вже зазначалося, за загальним правилом право продажу товару належить його власнику. Проте, зважаючи на наявність ще двох правових режимів майна, крім права власності - права повного господарського відання та права оперативного управління - коло потенційних продавців суттєво розширюється доповнюючись державними та комунальними підприємствами.

Покупець приймає або зобов'язується прийняти придбане майно, крім випадків, коли він має право вимагати заміни товару або відмовитися від договору купівлі-продажу.

Покупець має право відмовитися від прийняття товару, якщо продавець передав покупцеві меншу кількість товару, ніж це встановлено договором купівлі-продажу (ч. 1 ст. 670), продавець передав товар в асортименті, що не відповідає умовам договору купівлі-продажу (ч. 1 ст. 672), у разі істотного порушення вимог щодо якості товару (ч. 2 ст. 678 Цивільного кодексу України) тощо.

Покупець зобов'язаний сплатити певну грошову суму за придбане майно. Обов'язок сплатити саме грошову суму, розмір якої обумовлений договором, є істотною умовою договору купівлі-продажу, що відрізняє його від суміжного договору міни.

Питання визначення суми, що сплачується покупцем за майно, безпосередньо пов'язане із встановленням ціни останнього. Згідно зі ст. 691 Цивільного кодексу України покупець зобов'язаний оплатити товар за ціною, встановленою у договорі купівлі-продажу. Згідно з ч. 2 ст. 189 Господарського кодексу України ( також ч. З ст. 180 Господарського кодексу України) ціна є істотною умовою господарського договору, в тому числі договору купівлі-продажу.

Форма договору купівлі-продажу залежить від різновиду цього договору. Наприклад, договір роздрібної купівлі-продажу не вимагає письмової форми, оскільки відповідна угода повністю виконується сторонами у момент її вчинення (ст. 206 Цивільного кодексу України). Договори купівлі-продажу між юридичними особами та інші договори відповідно до вимог ст. 208 Цивільного кодексу України повинні укладатися в письмовій формі. Договір купівлі-продажу земельної ділянки, єдиного майнового комплексу, житлового будинку (квартири) або іншого нерухомого майна укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню та державній реєстрації (ст. 657 Цивільного кодексу України)[12, c.274].

# РОЗДІЛ 3

# ЗАСОБИ ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ СТОРІН У ВИПАДКУ ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

# 3.1. Правова охорона сторін договору купівлі-продажу в країнах англо-американського права

Відповідно до параграфів 2 - 601 ЄТК при виявленні істотної невідповідності товарів умовам договору покупець вправі відхилити поставлені товари при умові дотримання обов'язку надати продавцю можливості виправити недоліки в поставлених товарах до закінчення договірного терміну постачання. Відхилення поставки можливе, тільки якщо недоліки товарів мають істотний характер. Дрібні недоліки не є підставою для відхилення.

У ЄТК термін, протягом якого застосовуються засоби правового захисту, становить один рік. Сторони можуть у договорі зменшити або збільшити цей термін, з тією умовою, що він у кожному разі не може бути більше чотирьох років.

Специфікою відповідальності в американському праві є переважна роль відшкодування збитків перед примусом реально виконати договір, звичним для вітчизняної арбітражної практики. Тому американський суд виносить рішення, що примушують продавця до реального виконання договору, лише в тому випадку, якщо предметом порушеного продавцем договору були рідкісні товари або, якщо покупець позбавлений можливості придбати їх у третьої особи.

Можливість продавців зменшувати їх відповідальність обмежена Законом 1977 року про несправедливі контрактні умови - The Unfair Contract Term Act 1977 (застосовується лише в Англії та Уельсі). Відповідно до цього Закону продавець не може виключити або обмежити свою відповідальність за смерть або заподіяння шкоди особі, що виявилися результатом недбалості, проте він може виключити або обмежити свою відповідальність за інші втрати або пошкодження, що виникли в результаті недбалості покупця, беручи до уваги, що існує стаття, що передбачає можливість проведення тесту на «розумність та прийнятність» [23, c.153].

Проведення такого тесту досить складне, і суди повинні встановити обставини, які були відомі сторонам (або повинні були їм бути відомими) при укладенні контракту, і приділити особливу увагу таким питанням, як відповідне положення сторін, чи отримував покупець будь-які спеціальні документи та роз'яснення, а також чи знав покупець або чи повинен був знати про розумні підстави включення обмежувальної статті. Обов'язок доведення того, що стаття була розумною і прийнятною, лежить на продавцеві.

Положення англо-американського права щодо договірної відповідальності відрізняються від положень романо-германської системи. Основний принцип загального права щодо виконання договорів полягає в тому, що договори повинні виконуватися за будь-яких обставин і незалежно від вини боржника. Якщо особа взяла на себе зобов'язання за договором, то вона не може відмовитися від його виконання, посилаючись на неможливість цього. Цей принцип "абсолютної відповідальності" склався ще в XVII ст. і логічно випливав з поняття і змісту договору в англійському праві.

Як уже зазначалося, договір розглядався як обіцянка, гарантія, що боржник взяв на себе стосовно кредитора. При цьому боржник гарантує не реальне виконання договору (зобов'язання), а лише надходження кредитору певної грошової суми. За такого підходу питання про неможливість виконання взагалі не виникає: сплатити гроші можна завжди. Крім того, право кредитора обмежується лише вимогою грошової компенсації і не передбачає, як уже згадувалося, вимоги виконання договору в натурі.

Однак, якщо в договорі обумовлювалося звільнення боржника від відповідальності за невиконання договірних зобов'язань через певні обставини, перелік яких наводився в тексті договору, то в цьому разі принцип "абсолютної відповідальності" не застосовувався[18, c.153].

Згодом англійські суди почали відходити від ними ж створених правил і визначати ситуації, при настанні яких кредитор не мав права на отримання задоволення і боржник звільнявся від виконання зобов'язань. Наприклад, таке могло бути у разі псування речі, що була предметом договору, або у випадку смерті чи хвороби особи, яка взяла зобов'язання за договором найму, або при ухваленні забороняючого закону.

За правом країн континентальної Європи, наслідком визнання договору таким, що був припинений через неможливість виконання, завжди була реституція, тобто кожна сторона повертала іншій все отримане за договором, внаслідок чого сторони начебто поверталися у початковий стан. Сучасна судова практика США дотримується тих самих принципів [10, c.217].

Особливі правила встановлені щодо правового захисту добросовісного набувача речі у особи, яка не є власником або уповноваженою на її відчуження в якості комісіонера, агента і т. п. Такий набувач, який не знає про відсутність у продавця необхідного права на продаж, визнається, тимпаче, власником купленої речі (ст. 2279 ФЦК; § 932-935 ГЦУ; ст. 1922 англійської Закону про продаж товарів; ст. 2-403 ЄТК). Із зазначеного правила робиться, однак, виняток: у добросовісного набувача куплена ним річ може бути вилучена, якщо вона була викрадена у власника або втрачена ним [4, с.41].

Регулювання позовної давності в розділі 2 ЄТК було змінено в 2003 році. Новий офіційний текст у ст. 2-715 (1) доповнив загальне правило про чотирирічний терміні позовної давності, що обчислюється з моменту виникнення права на позов, нормою, відповідно до якої цей термін може становити один рік з моменту, коли відбулося порушення договору або, коли про нього мало стати відомо, але не більше п'яти років після того, як виникло право на позов. Дане положення враховує ситуацію, коли порушення договору виявлене напередодні закінчення чотирирічного терміну, що підлягає застосуванню в іншому випадку [4, с.48].

**3.2. Правова охорона сторін договору купівлі-продажу в країнах романо-германського права**

Невиконання або неналежне виконання зобов'язання спричиняє негативні наслідки для винної сторони. Це може бути або вимога через судові органи виконання договору в натурі, або вимога відшкодування завданої шкоди.

Право країн континентальної Європи виходить з того, що вимога про виконання в натурі є основною, тому боржника завжди можна присудити до виконання в натурі, якщо цього бажає кредитор. Лише у разі неможливості здійснити виконання зобов'язання в натурі боржник відшкодовує завдані збитки.

Англо-американське право в питаннях про примусове виконання виходить з того, що основне, на що може претендувати кредитор у разі порушення договірного зобов'язання, це відшкодування шкоди шляхом сплати грошової компенсації. Примусове виконання договірного зобов'язання в натурі взагалі не застосовується судами загального права. Лише в окремих випадках, коли це приписується правом справедливості, суд може винести рішення про реальне виконання боржником контракту. Це буває тоді, коли відшкодування не повною мірою задовольняє кредитора, наприклад, якщо мова йде про предмети з індивідуальними ознаками або коли виконання контракту має життєво важливе значення для кредитора (наприклад, купівля-продаж бензину під час нафтової кризи)[19, c.318].

За правилами різних правових систем відшкодовується не лише реальна шкода, а й втрачена вигода, тобто ті доходи, які кредитор міг би отримати за належного виконання договору іншою стороною.

Як правило, тягар доведення завдання шкоди покладено на позивача. Сума відшкодування, на яку претендує кредитор, не повинна перевищувати розмір його справжніх втрат і мати характер штрафу стосовно до боржника, оскільки метою цивільно-правової санкції є компенсація втрат кредитора, а не покарання боржника.

За загальним правилом при порушенні договірних зобов'язань відшкодуванню підлягає тільки матеріальна шкода. Відшкодування моральної шкоди можливе лише у випадках деліктних зобов'язань. Однак існують винятки з цього правила. Так, французька судова практика і англо-американське право припускають можливість відшкодування моральної шкоди, якщо порушення договору спричинило тілесні ушкодження позивача або завдало іншої шкоди його здоров'ю.

Однією з умов договірної відповідальності за правом країн континентальної Європи є вина боржника. Цей принцип закріплений у цивільних кодексах багатьох країн. При цьому застосовується презумпція винності боржника, тобто кредитор повинен лише довести факт невиконання зобов'язання, а боржник має довести відсутність його вини. Жоден із законів не містить визначення вини, а лише зазначає форми її вияву - навмисно чи з необережності.

За правом країн континентальної Європи, звільнити боржника від відповідальності за невиконання зобов'язання можна через форс-мажорні обставини. Ознаки та перелік таких обставин, як правило, вироблені судовою практикою і доктриною різних країн, що мають свої особливості при вирішенні подібних питань.

До таких обставин належать події, що сталися незалежно від волі боржника, такі, наприклад, як стихійні лиха, природні явища, воєнні дії тощо, які неможливо було передбачити і попередити[13, c.276].

Щодо захисту добросовісного набувача, то за нормами деяких країн романо-германської системи права таке вилучення неможливе, коли саме придбання речі було здійснене в умовах публічної купівлі-продажу (на торгах, ярмарках і ін.). У цьому випадку, як передбачено французьким правом (ст. 2280 ФГК), початковий власник може вимагати повернення цієї речі, лише сплативши власнику ціну, яку вона йому коштувала [4, с.41].

Відповідальність за шкоду, заподіяну в результаті використання або споживання дефектного товару, будується за правилами деліктної цивільної відповідальності і зосереджується навколо особи виробника товару [4, с.47].

У ФРГ після реформи зобов'язального права 2001 загальний термін, протягом якого повинна бути пред'явлена вимога про недоліки товарів, становить тепер не шість місяців, а два роки (§ 438 НЦУ) [4, с.48].

Відповідно до підходу, що склався в праві країн, що відносяться до континентальної правової системи, при несплаті покупцем товару продавець має право пред'явити позов про стягнення ціни, тобто про виконання покупцем свого грошового зобов'язання та відшкодування завданих збитків у результаті неотримання ціни, яка в даному випадку підлягають обчисленню у відсотках до суми боргу (ст. 1654 ФЦК; § 324, 325 НЦУ; п. 1 ст. 49 і п. 1 ст. 50 Закону про продаж товарів Англії; ст. 2-709 ЄТК) [4, с.51].

# ВИСНОВКИ

Коротко зупинимося на питаннях, які були розглянуті в процесі виконання курсової роботи.

В першому розділі було розглянуто питання поняття договору в цивільному праві зарубіжних країн: зміст договору в англо-американській правовій системі; поняття договору в країнах романо-германського права.

Другий розділ присвячено розгляду порядку заключення договору купівлі – продажу; заключенню договору купівлі – продажу в Англії та Америці; заключенню договору купівлі – продажу в Німеччині та Франції; заключенню договору купівлі – продажу в Україні

У третьому розділі було розглянуто питання засобів правової охорони сторін в випадку його порушення: правової охорони сторін договору купівлі-продажу в країнах англо-американського права; правової охорони сторін договору купівлі-продажу в країнах романо-германського права.

Чільне положення договору купівлі-продажу серед інших договорів цивільного права знайшло своє відображення й у правотворчій діяльності зарубіжних країн. В Франції, Італії, ФРН і Японії договору купівлі-продажу присвячені відповідні розділи в цивільних і торгових кодексах. В Англії, країні прецедентного права, договір купівлі-продажу був урегульований у законодавчому порядку ще в 1893 р. виданням Закону про продаж товарів. У США застосовуються норми Єдиного торгового кодексу. Правове регулювання договору купівлі-продажу потребує удосконалення у напрямку розширення диспозитивності сторін при його укладенні та виконанні, а також приведення національного законодавства у відповідність із європейськими та міжнародними стандартами, а також у ракурсі відходу від тенденції пріоритету державної та комунальної форм власності перед приватною.

Як правило, цивільне законодавство різних країн передбачає два способи визначення моменту укладення договору: перший – це система тримання акцепту оферентом; другий -- система відправлення акцепту. Перша система характерна для права ФРН: відповідно до ЦК ФРН будь-яке волевиявлення, зокрема акцепт, стає дійсним тоді, коли воно дійшло до адресата. Право Швейцарії також можна вважати таким, яке дотримується першої системи.

Загальне право теж виходить з того, що оферент повинен отримати акцепт. Однак у Великобританії та США є один досить суттєвий виняток для акцепту, який надсилається поштою або телеграфом.

У цьому разі акцепт вважається здійсненим і, відповідно, договір укладеним у момент відправлення акцепту. Це так звана доктрина поштової скриньки, що застосовується судами не так часто.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України. ( Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, NN 40-44, ст.356 )

2. Бернхем В. Вступ до права та правової системи США / Вільям Бернхем; [Пер. з англ . вид. Україна] – К.: Україна, 1999. – 566 с.

3. Бехруз X. Порівняльне правознавство. Підручник. — Одеса: Фенікс, 2009. — 464 с.

4. Васильев Е. А., Комаров А. С. Гражданское и торговое право зарубежных государств – М.: Международные отношения, 2006. – 638 с.

5. Голяк Л.В. Порівняльне правознавство. Курс лекцій / Л. В. Голяк, А. С. Мацко, О. В. Тюріна. — К.: МАУП, 2004. — 200 с.

6. Дмитрієв А.І., Шепель А.О. Порівняльне правознавство: Навчальний посібник. – К.: Юстиніан, 2003. – 184 с.

7. Жалинский А., Рёрихт А. Введение в немецкое право - М.: Спарк. - 2001. - 767 с.

8. Заіка Ю.О. Українське цивільне право: Навчальний посібник.- К.: Істина, 2005.- 312с.

9. Канзафарова И.С. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Отдельные институты: Учебное пособие. - Х.: ООО «Одиссей», 2003.- 352 с.

10. Луць Л.А. Сучаснi правовi системи свiту: Навч. посiб. [для студ. вищ. навч. закл.] /Людмила Андріївна Луць – Л.: Юридичний факультет ЛНУ ім. Франка, 2003. – 247 с.

11. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. Учебник для юридических вузов. — М.: Издательство "Зерцало", 2001. — 560 с.

12. Панченко М.І. Цивільне право України: Навчальний посібник.- К.: Знання, 2005.- 583с.

13. Підприємницьке право: Підручн. / За ред. О.В. Старцева: 2- ге вид., перероб. і допов. - К. : Істина, 2005. - 600 с.

14. Порівняльне правознавство: Підручник // Ткаченко В.Д., Погребняк С.П., Лук’янов Д.В. / За ред. В.Д.Ткаченка. – Харків: Право, 2003. – 274 с.

15. Пятин С.Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Учебное пособие - М.: Дашков и К, 2008. — 260 с.

16. Романов А.К. Правовая система Англии. Учебное пособие. М. Изд-во Дело. 2000. - 344с.

17. Савчин М.В. Порівняльне правознавство. Загальна частина: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 288 с.

18. Ткаченко В.Д. Порівняльне правознавство. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В. Д. Ткаченко, С. П. Погребняк, Д. В. Лук'янов; За ред. В. Д. Ткаченка. - X.: Право, 2003. - 274 с.

19. Харитонова О.І., Харитонов Є.О. Порівняльне право Європи. Основи порівняльного правознавства: Європейські традиції. – Харків: Одіссей, 2006. – 624 с.

20. Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2 т. Т.1: Основы. - 2000. - 480 с.

21. Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов’язання [Текст] : підручник / [С. С. Бичкова, І. А. Бірюков, В. І. Бобрик та ін.] ; за заг. ред. С. С. Бичкової. - К. : КНТ, 2006. - 498 с.

22. Шапп Я. Система германского гражданского права: Учебник/ Пер. с нем. С.В. Королева. М: Международные отношения, 2006. – 385с.

23. Шимон С. І. Цивільне та торгове право зарубіжних країн: Навч. посіб. (Курс лекцій). — К.: КНЕУ, 2004. — 220 с.