

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Юридичний факультет

Кафедра цивільного права і процесу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА
з дисципліни: «Цивільне право (особлива частина)»
на тему: «Загальні положення договору купівлі-продажу»

Студента групи ПР-32

Лозіцького Михайла

Керівник: д.ю.н., професор, завідувач
кафедри цивільного права і процесу
Лукасевич-Крутник І.С.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль - 2025

ТЕМА: «ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ»

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
Розділ I. ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ.....	5
1.1. . Поняття та юридична характеристика договору купівлі-продажу.....	5
1.2. Класифікація договору купівлі-продажу.....	7
Розділ II. СТОРОНИ ТА ЗМІСТ ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ.....	10
2.1.Вимоги до сторін договору купівлі-продажу.....	10
2.2.Істотні умови договору купівлі-продажу.....	13
2.3. Права і обов’язки сторін за договором купівлі-продажу.....	17
Розділ III. ДИНАМІКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ.....	21
3.1. Укладення, зміна, припинення договору купівлі-продажу.....	21
3.3. Відповідальність сторін за порушення умов договору купівлі-продажу ...	26
ВИСНОВКИ.....	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	35

ВСТУП

Актуальність теми .

Причини актуальності теми моєї курсової роботи «Загальні положення договору купівлі-продажу» сягають корінням ще у стародавні часи історії людства. Від найпростіших форм бартеру стародавні люди з плином часу прийшли до більш складної юридичної конструкції, яка є предком відомого нам сьогодні договору купівлі-продажу. Розвиток цих правовідносин був зумовлений утворення торговельних відносин, що розвивали економіку і суспільство в цілому. Відкривши підручник з Римського права, можна знайти договір купівлі-продажу, який іменувався - *Emptio venditio*. Під собою він розумів договір за яким продавець повинен був надати в безперешкодне володіння покупця будь-яку річ матеріального світу, а покупець - виплатити йому її ціну.

З плином століть інститут договору купівлі-продажу безупинно вдосконалювався та прогресував підлаштовуючись під правові, економічні та соціальні відносини. Вже у минулому столітті правовідносини, об'єктом яких виступає договір купівлі-продажу, набули кодифікації, шляхом закріплення загальних положень та принципів, що стали основою усім нам відомого договору купівлі-продажу. У сучасному світі, в умовах стрімкого розвитку та глобалізації, договір купівлі-продажу набуває незрівнянної актуальності. Він відіграє не лише провідну роль у господарських правовідносинах, але і в буденному житті кожного з нас.

Важко навіть уявити сучасний світ без можливості вільно купувати необхідні товари та послуги. Починаючи купівлею продуктів харчування і закінчуючи покупкою нерухомості і цілісних майнових комплексів – договір купівлі-продажу є тим ключовим правовим інструментом, що забезпечує стабільність і передбачуваність цих відносин.

Отже, опираючись на все вище сказане, можна з впевненістю сказати, що глибоке та всебічне дослідження теми моєї курсової відповідно до чинного цивільного законодавства України є теоретично важливим та має значну практичну цінність для правозастосування та удосконалення цивільних правовідносин.

Науково-практичне значення.

Науково-практичне дослідження полягає у комплексному аналізі загальних положень договору купівлі-продажу, що може сприяти глибшому сприйняттю його сутності, особливостей, класифікації, та його динаміки – практичного застосування. Результати мого дослідження можуть бути використані у правозастосовній практиці, а саме в: укладені, зміні чи припиненні договорів купівлі-продажу.

Об'єкт дослідження.

Об'єктом дослідження виступають цивільні правовідносини, що виникають у зв'язку з укладенням, зміною, виконанням, припиненням та відповідальністю, що виникає у сторін через невиконання чи неналежне виконання договору купівлі-продажу.

Предмет дослідження.

Предметом дослідження виступають загальні положення договору купівлі-продажу згідно з Цивільним кодексом України, науково-правова доктрина та правозастосовна практика стосовно цього договору.

Мета роботи.

Метою роботи є комплексний аналіз загальних положень договору купівлі-продажу відповідно до Цивільного кодексу України та правозастосовної практики .

Завдання .

1. Розкрити поняття договору купівлі-продажу в цивільному праві України, охарактеризувавши його ключові ознаки.
2. Провести класифікацію договору купівлі-продажу.
3. Дослідити вимоги до сторін договору купівлі-продажу та їх права і обов'язки за цим договором.
4. Дослідити особливості процесу укладення, зміни та припинення договору купівлі-продажу, включаючи стадії, форми та вимоги до фerti та акцепту.
5. Визначити види та підстави відповідальності сторін за порушення умов договору.

Методи дослідження.

Основними при дослідженні є загальнонаукові та спеціально-юридичні методи пізнання, а саме: метод аналізу і узагальнення, індуктивний та дедуктивний методи, логіко-системний та формально-юридичний методи.

Структура роботи.

Курсова робота складається із вступу, трьох розділів, кожен з яких включає підрозділи, висновків та списку використаних джерел. Перший розділ присвячений загальнотеоретичній характеристиці договору купівлі-продажу, і розкриває його дефініцію, юридичну характеристику та класифікацію. Другий розділ аналізує сторони, вимоги до них, істотні умови, а також їх права і обов'язки. У третьому розділі розглядається динаміка договору купівлі-продажу, а саме: питання укладення, зміни і припинення договору а також відповідальність сторін за порушення умов договору.

РОЗДІЛ І.

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

1.1. Поняття та юридична характеристика договору купівлі- продажу

Для повного і всебічного розкриття теми «Загальні положення договору купівлі-продажу» доцільно розпочати з встановлення самого поняття договору купівлі-продажу.

Так, національний законодавець закріпив легальне визначення у статті 655 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ). Згідно цієї статті «договором купівлі-продажу є договір за яким 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» [16].

Виходячи з вищезазначеного поняття можна встановити юридичні ознаки цього договору. Договір купівлі-продажу є: взаємним (ще в правовій доктрині застосовують термін двосторонній), тому що у сторін договору (продавця і покупця) наявні як права, так і обов'язки, а якщо бути точнішим то праву однієї сторони кореспондує обов'язок іншої. Такий висновок можна зробити із змісту договору(прав і обов'язків сторін), оскільки у продавця є основний обов'язок - передати товар, та багато інших обов'язків, про які йтиметься далі, а у покупця є основними обов'язками прийняти товар та сплатити за нього встановлену грошову суму [13, с. 159].

Наступним юридичними критеріями, за яким характеризують цей договір – це залежно від моменту, з якого договір вважається укладеним. Так, договір-купівлі продажу може бути як консенсуальним, так і реальним. Консенсуальним він буде, якщо договір вважатиметься укладеним з моменту,

коли сторони досягли згоди по всіх істотних умовах, що повинно знайти відображення у формі, яка встановлюється законом для даного виду договору купівлі продажу. Реальним ж вважатиметься, якщо він набиратиме своєї дійсності лише після вчинення на основі досягнутої згоди певної дії з передачі предмета договору.

Заключний критерій юридичної характеристики встановлюється в залежності від того, чи є у сторін обов'язок вчинити зустрічну дію з надання майнового блага іншій стороні, чи тільки у однієї з них наявний цей обов'язок, за цим критерієм договори характеризують на оплатні та безоплатні. Відповідно до цієї характеризуючої договір купівлі продажу є відплатним.

У цьому підрозділі важливо також встановити форму, у якій укладається договір купівлі-продажу. За загальним правилом форма договору визначається відповідно до загальних положень про форму правочину, що визначаються статтями 205-210 ЦКУ [15]. Але для деяких договорів, в тому числі різновидів договору купівлі-продажу наявні спеціальні норми, які закріплюють їхню форму. Так, у письмовій формі укладаються договори контрактації сільськогосподарської продукції, поставки, постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу. Як у письмовій так і в усній формі можуть бути укладені договори роздрібної купівлі-продажу та міни. Важливим елементом, який впливатиме на форму договору буде об'єкт. Згідно з ст.657 ЦКУ, встановлюється, що «договори купівлі-продажу, які укладаються щодо земельної ділянки, єдиного майнового комплексу, житлового будинку (квартири) або іншого нерухомого майна укладаються у письмовій формі і підлягають нотаріальному посвідченню, крім договорів купівлі-продажу майна, що перебуває в податковій заставі» [16].

Отже, згідно ст. 655 ЦКУ «договором купівлі-продажу є договір за яким 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» [16]. Згідно з чинним законодавством його юридична характеристика є такою: реальний або консенсуальний, двосторонній, відплатний. Форма у якій укладається договір може бути усною, простою письмовою, письмовою, що підлягає нотаріальному посвідченню (лише щодо спеціально визначених об'єктів у ст.657 ЦКУ).

1.2. Класифікація договору купівлі-продажу

Договір купівлі-продажу є одним із найпоширеніших у повсякденному використанні договорів, а тому в залежності від особливостей(об'єктів, суб'єктів) має кілька різновидів. Тема моєї курсової роботи «Загальні положення договору купівлі-продажу», є фундаментом усіх цих різновидів договору купівлі-продажу, бо на її основі вони будуються і виконуються, тому це є одним із найважливіших підпунктів моєї курсової [6].

Чинний Цивільний кодекс України виокремлює 5 різновидів договору купівлі-продажу, а саме: роздрібна купівля-продаж, контрактація сільськогосподарської продукції, поставка. постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу та міна (бартер). Для повного розкриття цього підпункту, вважаю, за необхідне навести легальні поняття цих договорів, назви сторін, та юридичну характеристику кожного з договорів [16].

Тому розпочну з першого – договору роздрібної купівлі-продажу. Його легальне визначення міститься у статті 698 ЦКУ, яка свідчить, що «договором роздрібної купівлі - продажу є договір за яким продавець, який здійснює підприємницьку діяльність з продажу товару, зобов'язується передати покупцеві товар, що звичайно призначається для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю, а покупець зобов'язується прийняти товар і оплатити його» [16]. Юридична характеристика договору роздрібної купівлі продажу: двосторонній, консенсуальний або реальний, оплатний, публічний(згідно з ст. 633 ЦКУ).

Відповідно до ст. 633, договір вважається публічним у випадку, якщо «одна сторона - підприємець взяла на себе обов'язок здійснювати продаж товарів, виконання робіт або надання послуг кожному, хто до неї звернеться» [16]. Зі всіх різновидів договору купівлі-продажу це є характерним лише для роздрібної купівлі-продажу [12, с. 202].

Наступним є договір поставки. Його легальне визначення міститься у статті 712 ЦКУ, яка зазначає що договором поставки є «договір, за яким продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму» [16]. Юридична характеристика договору поставки: двосторонній, консенсуальний, бо набуває чинності з моменту досягнення всіх домовленостей між його сторонами та з моменту його підписання, а також відплатний.

Третім по рахунку є договір контракції сільськогосподарської продукції, легальне визначення якого міститься у статті 713 ЦКУ. Згідно з цією статтею «договором контракції сільськогосподарської продукції є договір, за яким виробник сільськогосподарської продукції зобов'язується виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію і передати її у власність заготівельникові (контрактанту) або визначеному ним одержувачеві, а заготівельник зобов'язується прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору» [16]. Юридична характеристика договору контракції сільськогосподарської продукції: двосторонній, консенсуальний та відплатний.

Четвертим різновидом договору купівлі продажу є договір постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу. Його легальна

дефініція міститься в статті 714 ЦКУ, і встановлює, що за цим договором «одна сторона (постачальник) зобов'язується надавати другій стороні (споживачеві, абонентові) енергетичні та інші ресурси, передбачені договором, а споживач (абонент) зобов'язується оплачувати вартість прийнятих ресурсів та дотримуватись передбаченого договором режиму її використання, а також забезпечити безпечну експлуатацію енергетичного та іншого обладнання» [16]. Юридична характеристика договору постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу: двосторонній, консенсуальний, відплатний.

І останнім та договором з якого еволюціонував сьогодні всім нам відомий договір-купівлі продажу – договір міни. ЦКУ у статті 715 встановлює, що договором міни є «договір, за яким кожна із сторін зобов'язується передати другій стороні у власність один товар в обмін на інший товар» [16]. Його юридична характеристика є такою: двосторонній, консенсуальний, відплатний .

Підсумовуючи все вищесказане, можна дійти висновку, що загальні положення договору купівлі-продажу є надзвичайно важливими, бо на їх основі будується і виконується не лише один, а п'ять різновидів договорів купівлі-продажу, кожен з яких має свої особливості та виконання і застосовується у визначеній сфері життєдіяльності людини.

Розділ II.

СТОРОНИ ТА ЗМІСТ ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ.

2.1.Вимоги до сторін договору купівлі-продажу

Охарактеризувавши у попередньому розділі поняття договору купівлі-продажу, його різновидів та юридичну характеристику кожного з них, доцільним у цьому підрозділі є висвітлення передумов та вимог, які висуваються до сторін цього договору перед його укладенням, адже якщо хоча б одна з цих умов не буде дотримана, то згідно з законодавством та встановленою практикою договір буде вважатися нікчемним або ж недійсним. Чітке розуміння понять недійсності та нікчемності договору є надзвичайно важливим, тому у цьому підрозділі я спробую чітко розмежувати ці поняття посилаючись на судову практику. Але розпочну саме з вимог до сторін, які закріплені у ст.203 ЦКУ (загальні вимоги, додержання яких є необхідним для чинності правочину). Ця стаття буде актуальною для будь-яких договорів, бо у цивільному праві існує така аксіома – кожен договір є правочином, але не кожен правочин є договором. Звідси виходить, що положення, які застосовуються до правочинів автоматично застосовуються і до договорів, бо кожен з них є правочином.

I. Почну із фундаментальної вимоги до сторін – цивільної дієздатності фізичних та юридичних осіб. Цивільна дієздатність визначається статтею 30 ЦКУ, яка зазначає, що «цивільною дієздатністю є здатність суб'єкта правовідносин своїми діями набувати цивільних прав для себе і самотійно їх здійснювати, а також це включає здатність власними діями утворювати для себе цивільні обов'язки, які суб'єкт самотійно виконуватиме, а у випадку їх невиконання обов'язок понести юридичну відповідальність» [16]. Згідно з чинним законодавством існує градація цивільної дієздатності фізичних осіб.

II. Наступним є критерій, підґрунтям якого є попередній, а саме: у разі наявності належного рівня цивільної дієздатності, особа повинна володіти правом власності на об'єкт договору купівлі продажу або мати встановлене законом право на його відчуження. У разі встановлення що особа не є власником майна, що визначалось як предмет договору купівлі продажу, такий договір може вважатися недійсним.

III. Третім ж є критерій за відсутності якого договір буде вважатися недійсним – вільне волевиявлення сторін.

IV. Фундаментально важливою вимогою є вимога про додержання форми, яку встановлено в законі.

V. Як зазначається у вище згаданій статті, правочин має бути спрямованим на реальне настання правових наслідків що обумовлені ним.

VI. Заключним є – законність представництва. Цей критерій виникає лише у випадку, коли договір укладається представником однієї із сторін. У такій ситуації за ним повинні бути закріпленні повноваження на укладення договору [15].

Тепер перейдемо до недійсності та нікчемності правочину, який є договором. Щодо договорів у цивільному праві застосовується презумпція правомірності правочину, передбачена статтею 204 ЦКУ, яка встановлює, що «правочин є правомірним, якщо його недійсність прямо не встановлена законом або якщо він не визнаний судом недійсним» [16]. Що ж стосується спростування правомірності цього правочину, то вона буде мати місце тоді, коли його недійсність буде прямо встановлюватися законом (нікчемність), або якщо суд визнає його недійсним, тобто існує рішення суду, що набрало законної сили (оспорюваний правочин визнаний судом недійсним), що зазначається у постанові Верховного Суду у складі колегії суддів Другої судової палати Касаційного цивільного суду від 28 липня 2021 року в справі № 759/24061/19 (провадження № 61-8593св21) [10]. Оспорюваний правочин згідно з ст.215 ЦКУ «визнається недійсним судом, тільки якщо одна із сторін або інша

заінтересована особа заперечує його дійсність на підставах, встановлених законом» [16]. Правочин, недійсність якого не встановлена законом (оспорюваний правочин), породжує набуття, зміну чи припинення цивільних прав та обов'язків, на які він був направленим до моменту визнання його недійсним на підставі рішення суду. У постанові Верховного Суду у складі колегії суддів Другої судової палати Касаційного цивільного суду від 22 червня 2020 року в справі № 177/1942/16-ц (провадження № 61-2276св19) встановлюється, що «сама наявність підстав для визнання договору недійсним повинна встановлюватися судом на момент, коли він укладався» [9]. Таким чином, «недійсність договору має існувати в момент його укладення, а не в результаті невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, що виникли на підставі укладення цього договору» [9]. Звідси виходить що неналежне виконання чи не виконання своїх зобов'язань взагалі, що виникають на підставі договору - не є підставою для визнання його недійсним.

Натомість нікчемним згідно ч.2 ст. 215 ЦКУ «є той правочин недійсність якого встановлена законом і для визнання його недійсним не вимагається рішення суду» [16]. Що ж стосується юридичних наслідків, то нікчемний правочин на відміну від оспорюваного, їх не створює, інакше кажучи не породжує зміни чи припинення цивільних прав та обов'язків. Як зазначає правова доктрина нікчемний правочин визнається недійсним в моменті його вчинення (*ab initio*) і незалежно від волевиявлення будь-якої особи автоматично (*ipso iure*) [4, с.32].

Отже, можна зробити висновок, що до сторін договору є велика кількість вимог, що включає: необхідний рівень дієздатності, наявність у особи права власності на об'єкт (той який виступає предметом договору купівлі-продажу), наявність вільного волевиявлення сторін, вчинення договору у встановленій законом формі, цей договір повинен бути спрямованим на реальне настання юридичних наслідків встановлених ним, а також у разі представництва, за представником повинні бути закріплені належні повноваження для вчинення

договору. А у разі недодержання цих вимог правочин може бути визнаний недійсним (оспорюваним в суді) або нікчемним (недійсним з моменту його вчинення).

2.2.Істотні умови договору купівлі-продажу

Перелік істотних умов договору є в тісному зв'язку з видом договору. Так, для всіх різновидів договорів купівлі-продажу властивою є умова про предмет, що включає його кількісну і якісну характеристика, а також найменування товару, що є предметом. Чинний ЦКУ встановлює у ст..669, що «кількість товару у договорі визначається в натуральному (відповідних одиницях виміру) або грошовому вимірі» [16]. На цій умові я би хотів детальніше зупинитися і пояснити особливості застосування до кількості товару зазначеного в договорі мір вимірювання, посилаючись на підручник вище згаданих авторів та інші матеріали. Фундаментальне значення для вибору одиниці вимірювання має характер товару, а також практика торгівлі яка є усталеною. Для цукру, вугілля, зерен, застосовуються міри аналогічно будматеріалам – міри об'єму та довжини. Для рідких речовин застосовуються міри об'єму і ваги. Для таких речей як меблі, книги, одяг застосовується вимірюванням кількістю штук. Для деяких різновидів товарів, таких як сірники або кава застосовується як одиниця вимірювання кількість товару, що знаходиться у визначеній пачці чи коробці. Важливо відзначити, що до продовольчих товарів, які є предметом договору купівлі-продажу і продаються наливом або насипом визначення кількості у більшості випадків проводиться із певним допустимим відхиленням, яке обчислюється в $\pm\%$ від кількості, яку сторони обумовили в договорі. Також у договорі в обов'язковому порядку встановлюється можливість включення упаковки та тари в кількість товару. За цим критерієм відрізняють два, всім нам знайомі терміни, а саме: вагу нетто (лише вага товару, без будь-яких упакувань), а також вага брутто (вага товару включаючи тару, ціна якої прирівнюється до вартості самого товару). Вага брутто частіше має своє застосування у випадках, за яких вага тари становить

1-2% від ваги товару і фактично вартість однієї одиниці такої тари прирівнюється до вартості однієї одиниці товару.

Наступною істотною умовою буде ціна. Але потрібно зауважити, що ціна є істотною умовою не для всіх різновидів договору купівлі продажу, а лише: для договорів контрактації с/г продукції, роздрібної купівлі продажу, договорів аукціонного продажу, поставки для державних потреб, а також біржових контрактів. Що ж стосується усіх інших різновидів договору купівлі продажу, то ціна вважається звичайною умовою і відповідно до ст..691 ЦКУ у випадку, «якщо вона не зазначена і не може бути зазначеною виходячи з умов договору, то у такому випадку вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари на момент укладення договору» [16].

Строк є звичайною умовою для всіх різновидів договору купівлі-продажу, і у разі якщо «зміст договору не дає змоги його визначити, то покупець має право вимагати від продавця передачі товару в будь-який час, а продавець в свою чергу зобов'язаний виконати покладений на нього обов'язок у семиденний строк з дня пред'явлення вимоги, якщо обов'язок негайного виконання не випливає з договору або актів цивільного законодавства» [16], що встановлено ст..663 і ст..530 ЦКУ. Але існують 2 винятки із загального правила, в яких строк є істотною умовою, а саме: для біржових контрактів, а також у договорі поставки для державних потреб.

Також важливо відзначити що договору купівлі продажу властиві і інші умови, які не є істотними, але значення яких є також дуже важливим, а саме: асортимент, якість товару, гарантійний строк, строк придатності товару, комплектність товару, комплект товару, умови щодо тари і упаковки. Для повного розкриття їх значення для договорів купівлі-продажу, я вважаю, їх потрібно коротко охарактеризувати.

Розпочну з асортименту. Асортиментом вважаються співвідношення моделей, видів, та сортів товару. Розрізняють груповий асортимент, що є

переліком різноманітних груп однорідних товарів (прикладом можуть слугувати шуби кролячі, песцеві, норкові та ін.) та розгорнутий асортимент, який деталізує кожен різновид товару за певними ознаками (колір, сорт, розмір,). За наявності чималої кількості позицій асортименту, вони зазначаються спеціальному документі, що носить назву специфікація. Цей документ додається до договору і в тексті договору робляться на нього посилання [17, с.747]. Важливою щодо асортименту є ч.4 ст.672 ЦКУ, яка зазначає, що «товар, асортимент якого не відповідає умовам договору купівлі-продажу, є прийнятим, якщо покупець у розумний строк після його одержання не повідомив продавця про свою відмову від нього» [16].

Наступною звичайною умовою, але також беззаперечно важливою - є умова про якість товару. Якість під собою розуміє сукупність ознак, що визначають придатність товару для використання за його призначенням. Умова про якість товару встановлюється в умовах договору різними способами, залежно від практики, яка склалася у зв'язку з усталеною торгівлею цим видом товару, та характером товару. Так, якість товару може визначатися стандартом, що передбачає купівлю товару, який за якістю відповідає конкретному стандарту, на який продавець посилається і зазначає його дату і номер. У випадку, за якого стандарт на цей товар відсутній або потрібне встановлення спеціальної вимоги щодо його якості застосовується спеціальне встановлення якості товару за технічними умовами, що містять детальний опис матеріалів, що були залученими для його виготовлення, детальну технічну характеристику, а також правила та методи перевірки та випробувань. Технічні умови є наявними у тексті або додатках до нього. Можливою є також ситуація, за якої якість визначається описом та зразками. В цьому випадку товар повинен відповідати вищезазначеним документам. У випадку, за якої умова про якість не міститься в договорі, застосуванню підлягає ч.2 ст.673 ЦКУ, що встановлює, що «у разі відсутності в договорі купівлі-продажу умов щодо якості товару продавець зобов'язаний передати покупцеві товар, придатний для мети, з якою

товар такого роду звичайно використовується» [16]. Відповідно до п.2 ч.2 ст. 673 ЦКУ «якщо ж продавець при укладенні договору купівлі-продажу був повідомлений покупцем про конкретну мету придбання товару, продавець повинен передати покупцеві товар, придатний для використання відповідно до цієї мети» [16].

Наступними звичайними умовами договору є гарантійний строк і строк придатності. Гарантійний строк визначається сторонами договору. Його легальне поняття міститься в п.5 ч.1 ст.1 ЗУ «Про захист прав споживачів», і тлумачить «гарантійний строк, як строк, протягом якого виробник (продавець, виконавець або будь-яка третя особа) бере на себе зобов'язання про здійснення безоплатного ремонту або заміни відповідної продукції у зв'язку з введенням її в обіг» [11]. А також важливим є те, що стосовно строку гарантії інколи закон визначає межі, які можуть бути змінені сторонами лише в сторону збільшення. Строк придатності ж розуміє під собою строк, який обчислюється з дня в який виготовили встановлений товар, зі спливом якого товар буде вважатися не придатним для використання за призначенням. Ці строки встановлюються нормативно-правовими актами і стандартами, і ні за яких обставин не можуть бути зміненими. Застосовуються за загальним правилом до споживчих товарів.

Наступною звичайною умовою є умова про комплектність товару. Її визначення міститься в підручниках вчених-юристів, і зазначає, що комплектністю товару вважається сукупність його складових частин, без яких неможливе його використання. У договорі комплектність, як правило, застосовується шляхом посилання на відповідні технічні документи. Важливо відзначити, що відповідно до ч.2 ст.682 ЦКУ «у разі відсутності закріплення в договорі комплектності, вона визначається відповідно до звичаїв ділового обороту або іншими вимогами, що зазвичай ставляться» [16].

Також відмінним від комплектності є умова про комплект товарів, яка розуміє під собою певний комплект товарів, що не утворюють єдиного цілого і наявна можливість окремого використання його складових частин, тому що

вони не є пов'язаними між собою конструктивно і функціонально. Відповідно до ст. 683 ЦКУ «продавець зобов'язується передати весь товар, що входить до комплекту одночасно, якщо інше сторони не визначили у договорі або не впливає із суті зобов'язання» [16].

І заключною звичайною умовою договору купівлі-продажу є умова про тару та упаковку, які забезпечують збереження товарів при зберіганні та транспортуванні, але для деяких товарів виступають і обов'язковим елементом зовнішнього вигляду (для парфумів). У встановлених законом випадках до продавця може висуватися вимога щодо упаковки і тари з метою охорони здоров'я громадян і навколишнього природного середовища.

Отже, можна зробити висновок, що існують такі істотні умови для договору купівлі-продажу: предмет, ціна, строк(за загальним правилом є звичайною умовою, але у випадку укладення біржових контрактів, а також у договорі поставки для державних потреб є істотною умовою). Що ж стосується не менш важливих але звичайних умов, то ними є умови про: асортимент, гарантійний строк, якість товару, строк придатності товару, комплект товару, комплектність товару, умови щодо тари і упаковки. Кожна з цих умов відіграє фундаментальну роль при укладенні і виконанні договорів купівлі-продажу.

2.3. Права і обов'язки сторін за договором купівлі-продажу

Права і обов'язки сторін договору є його змістом, саме вони виступають ключовою умовою для його належного виконання і досягнення бажаних результатів для кожного із учасників правовідносин. На підставі не виконання своїх обов'язків сторони можуть притягатися до відповідальності. Тому з впевненістю можна сказати, що чітке розуміння змісту договору купівлі-продажу є надзвичайно важливим. На мою думку, доцільним є висвітлення прав і обов'язків сторін у вигляді таблиці, бо саме таким способом можна їх систематизувати і краще зрозуміти [7].

Продавець		
№	Права:	Обов'язки:
1.	Вимагати від покупця обумовлену договором ціну.	Передати товар покупцеві у власність. Передача може здійснюватися шляхом безпосереднього вручення, або передачі товару для перевезення чи пересилання органам транспорту чи пошти.
2.	Вимагати від покупця оплати товару і встановлених процентів, у випадку, якщо він не оплачує надані йому своєчасно товари.	Передати покупцеві необхідні документи на товар, які передбачаються договором або встановлені законом.
3.	Вимагати оплату за товар або відмовитися від виконання договору, у випадку, якщо покупець відмовляється прийняти і оплатити товар.	Забезпечити виникнення у покупця права власності на товар.
4.		Здійснити інформування покупця про недоліки речі.
5.		Попередити про права третіх осіб на річ.
6.		Зберігати продану покупцеві річ, у випадку, якщо право власності переходить до нього до її передачі.

7.		Виступити на боці покупця, у випадку, якщо треті особи звернулися до покупця з позовом про витребування речі.
----	--	---

Покупець		
№	Права:	Обов'язки:
1.	У випадку виявлення покупцем протягом встановленого гарантійного або іншого строку, встановлених обов'язковими для сторін правилами чи договором, недоліків, про які не було застережено продавцем, покупець має право вимагати безоплатного усунення недоліків або відшкодування понесених ним витрат на виправлення недоліків.	Сплатити обумовлену договором грошову суму за товар.
2.	Замінити товар на йому аналогічний, який буде належної якості або на такий же самий товар іншої моделі з відповідним перерахуванням у випадку	Вчинити дії, які є необхідними для забезпечення передачі товару (оформити довіреність представнику, надати відвантажувальні реквізити і т.д.)

	виникнення різниці у ціні.	
3.	Вимагати зменшення ціни товару.	Оглянути товар і перевірити його кількісні і якісні характеристики.
4.	Розірвати договір з продавцем і вимагати від нього повернення сплаченої суми.	Притягнути продавця до відповідальності, у випадку, якщо треті особи звернулися із позовом про витребування отриманої покупцем речі.

Отже, права і обов'язки сторін, які є змістом договору, виступають ключем до належного його здійснення сторонами і досягнення покупцем і продавцем бажаних результатів.

Розділ III.

ДИНАМІКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

3.1. Укладення, зміна, припинення договору купівлі-продажу

Розглянувши законодавчу основу договору купівлі-продажу, а саме: його поняття, юридичну характеристику, класифікацію договорів купівлі-продажу, його істотні умови, вимоги до сторін, їх права і обов'язки, можна перейти до практичної сторони договору, яка відображає його у динаміці - укладення, зміну і припинення договору купівлі-продажу.

Логічним є розпочати саме з поняття і стадій укладення договору купівлі-продажу. Так, ЦКУ у ст.638 визначає, що «договір є укладеним, якщо сторони досягли згоди з усіх істотних умов договору» [16]. Посилаючись на твердження провідних вчених-юристів можна дійти висновку, що на підставі принципу свободи укладення договору, учасники є вільними у прийнятті рішень щодо укладення договору. Це під собою розуміє, що сторону договору не можна примусити до укладення договору. Але існують певні винятки: публічний договір (ст..633 ЦКУ), а також державний контракт на поставку продукції для державних потреб щодо певних визначених законом суб'єктів. Стосовно стадій укладення договору, то їх виокремлюють 4, а саме:

1. Пропозиція однієї сторони, до іншої сторони, укласти договір – оферта
2. Розгляд цієї пропозиції іншою стороною.
3. Узгодженнями учасниками договору його умов.
4. Прийняття пропозиції другою стороною укласти договір – акцепт.

Але часто укладення договору відбувається лише на підставі двох основних стадій – надісланням оферти (пропозиції укласти договір, яка

надсилається іншій стороні), а також акцепту (відповідь іншої особи, яка розуміє під собою прийняття цієї пропозиції) [6]. Як до оферти, так і до акцепту про укладення договору, висуваються умови. Для оферти цими умовами є:

1. Однозначне вираження наміру сторони, що робить цю пропозицію, укласти договір купівлі-продажу і вважати себе зобов'язаною у разі прийняття цієї пропозиції іншою особою.
2. Оферта повинна містити усі істотні умови майбутнього договору.
3. Спрямована до конкретної особи чи осіб.

Варто відзначити, що у випадку відсутності однієї з умов пропозиція про укладення договору купівлі продажу може розглядатися як виклик на оферту (тобто пропозиція зробити оферту). Згідно з ч.3 ст.641 ЦКУ, «пропозиція укладення договору може бути відкликаною до моменту або в момент її одержання адресатом. А пропозиція, яка вже є отриманою адресатом, не може бути відкликаною протягом строку для відповіді, якщо інше не встановлено в умовах пропозиції або не впливає з суті чи обставин, за яких її здійснили» [16].

Що ж стосується акцепту, то для розуміння його як згоди повинні бути дотримані такі умови:

1. Визначеність. Відповідь повинна містити повідомлення про одержання оферти, заінтересованість пропозицією, вираження зобов'язання щодо прийняття оферти)
2. Повнота. Повинно схвалюватися усе, що було вказано в оферті.
3. Безумовність. Прийняття пропозиції укласти договір без обумовлення сторонами будь-яких подальших дій кожної з них.

Стосується форми вираження акцепту, то найбільш використовуваною є письмова форма. Так само як оферта, акцепт також може бути відкликаним особою, до моменту або в момент одержання його іншою стороною.

«За загальним правилом договір буде вважатися укладеним з моменту одержання особою, яка надіслала оферту (пропозицію), відповіді про прийняття цієї пропозиції від іншої сторони – акцепт» [4]. Однак, варто зауважити, що це правило застосовується лише до договорів, форма яких за законом не вимагає нотаріального посвідчення або державної реєстрації.

Отже в залежності від того чи договір купівлі-продажу є консенсуальним чи реальним буде відрізнятися і момент укладення договору. Так для договорів, які є реальними, момент укладення буде співпадати з моментом передання майна, прикладом є договір роздрібної купівлі продажу. Для договорів купівлі продажу які є консенсуальними, договір буде вважатися укладеним з моменту досягнення згоди з усіх істотних умов, тобто з моменту одержання оферентом відповіді від акцептанта про її прийняття, прикладом є договір поставки, контракції с/г продукції, постачання енергетичними чи іншими ресурсами через приєднану мережу. Що ж стосується договорів купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню або державної реєстрації, то вони будуть укладеними з моменту нотаріального посвідчення чи державної реєстрації, згідно ст.657 ЦКУ прикладами є «договори купівлі продажу земельної ділянки, житлового будинку, єдиного майнового комплексу, і т.д» [2].

Після укладення договір купівлі-продажу виконується, і як правило припиняється його виконанням. Але інколи на практиці виникають ситуації, які зумовлюють необхідність зміни (корегування) умов договору, які існують в цей момент, або й взагалі дострокового його припинення (розірвання). Відповідно до ст.651 ЦКУ «розірвання або зміну умов договору можуть здійснюватися за:

1. Згодою сторін.
2. На підставі рішення суду на вимогу однієї із сторін у разі істотного порушення договору іншою стороною.
3. У випадку односторонньої відмови від договору, за обставини, що право на таку відмову встановлено в умовах договору або законом» [16].

В більшості випадків договір можуть змінювати або розривати сторони лише за спільною згодою. У цьому твердженні відображається один з основних принципів – принцип свободи договору, адже учасники цивільних правовідносин є вільними не лише у вирішенні питань, які стосуються укладення договору, вибору його виду чи встановлення його умов. Особи які уклали договір мають право на зміну його умов і на дострокове розірвання. Відповідно до другого пункту, за яким сторони можуть змінити чи розірвати договір на підставі рішення суду - це в разі вчинення істотного порушення іншою стороною [5]. Відповідно до ст.651 ЦКУ «істотним порушенням є таке порушення стороною договору, коли внаслідок завданої цим шкоди друга сторона значною мірою позбавляється того, на що вона розраховувала при укладенні договору» [16]. Третій ж пункт говорить сам за себе і визначає, що особа може змінити або розірвати договір купівлі-продажу, якщо в умовах договору або в законі це зазначено.

Усі ці дії стосовно зміни і розірвання відбуваються на основі підстав однією з яких є істотна зміна обставин, якими сторони керувалися прикладенні договору. Згідно ст.652 ЦКУ «істотною є зміна обставин, у випадку, якщо вони змінилися настільки, що, якби сторони могли це передбачити, вони б не уклали договір або уклали б його на інших умовах. Якщо ж сторони не дійшли згоди стосовно приведення договору купівлі-продажу у відповідність з обставинами, які істотно змінились, або щодо розірвання договору, він може бути розірваним» [16]. А на підставі ч.4 ст. 652 ЦКУ – «змінений за рішенням суду на вимогу заінтересованої сторони за наявності одночасно таких умов:

1. В момент укладення договору сторони виходили з того, що така зміна обставин не настане.

2. Зміна обставин зумовлена причинами, які заінтересована сторона не могла усунути після їх виникнення при всій турботливості та обачності, які від неї вимагалися.

3. Виконання договору порушило б співвідношення майнових інтересів сторін і позбавило б заінтересовану сторону того, на що вона розраховувала при укладенні договору.

4. Із суті договору або звичаїв ділового обороту не випливає, що ризик зміни обставин несе заінтересована сторона» [16].

З'ясувавши про підстави зміни і розірвання договору купівлі-продажу, варто також встановити сам момент з якого він вважатиметься розірваним або зміненим. Так у разі зміни або розірвання за згодою сторін, зобов'язання з цього договору змінюються або припиняється з моменту досягнення домовленості про зміну або розірвання договору, якщо інше не встановлено договором. У випадку зміни або розірвання договору у судовому порядку, зобов'язання змінюються або припиняються з моменту набрання набрання законної сили рішенням суду про розірвання або зміну договору. А у разі односторонньої відмови від договору або його частини договір вважається зміненим або розірваним з моменту одержання контрагентом повідомлення про відмову однієї із сторін від зобов'язання.

Підсумовуючи вищесказане у цьому підрозділі, ми приходимо до висновку, що договір купівлі-продажу у динаміці є надзвичайно живим і повинен відповідати положенням про укладення, зміну і припинення договорів, які містяться у гл. 53 ЦКУ.

3.3. Відповідальність сторін за порушення умов договору купівлі-продажу .

Заключним підрозділом моєї курсової роботи є відповідальність сторін за порушення умов договору купівлі-продажу, і в ньому я підсумую основні аспекти відповідальності сторін за порушення умов договору купівлі-продажу, які були розглянуті мною в попередньому розділі.

Варто розпочати з того, що відповідальність може настати за невиконання будь-якої з умов договору у вигляді відшкодування збитків або сплати неустойки. Згідно з ст.678 ЦКУ «покупець, якому було передано товар неналежної якості, може вимагати від продавця на свій вибір пропорційного зменшення ціни, відшкодування витрат на усунення недоліків в розумний строк або безоплатного усунення недоліків в розумний строк. У випадку, за якого недоліки товару є настільки істотні, що їх неможливо усунути, покупець має право вимагати від продавця заміни товару або взагалі відмовитися від нього» [16]. Що ж стосується продавця то на нього і лягає відповідальність за порушення асортименту, продажу товару без тари та упаковки, продаж некомплектного товару. Відповідно до ст.659 у випадку «невиконання продавцем вимоги закону щодо попередження покупця про права третіх осіб на товар покупець має право вимагати зниження ціни або розірвання договору купівлі-продажу, якщо він не знав і не міг знати про права третіх осіб на товар» [16]. Згідно з ст. 660 ЦКУ може виникнути ситуація, за якої «третя особа пред'явить до покупця позов про витребування товару на підставі, що виникла до продажу товару, у такому випадку покупець зобов'язаний повідомити продавця та подати клопотання про залучення його у справі на стороні покупця. Якщо продавця залучили до участі в справі, але він ухилився, то він не має права доводити неправильність ведення справи покупцем» [16]. У випадку, якщо суд за таких підстав, які виникли до продажу товару, вилучить майно на користь третьої особи, то продавець зобов'язаний буде відшкодувати усі завданні покупцеві збитки, якщо покупець не міг знати або не знав про наявність цих підстав. Згідно з ч.2 ст.661 ЦКУ «правочин щодо звільнення

продавця від відповідальності або щодо її обмеження у разі витребування товару у покупця третьою особою є нікчемним» [16].

Відповідно до ч.1 і 2 ст.666 ЦКУ За умови, «якщо продавець не передає покупцеві приналежності товару та документи, що стосуються товару та підлягають переданню разом з товаром відповідно до договору купівлі-продажу або актів цивільного законодавства, покупець має право встановити розумний строк для їх передання. Якщо приналежності товару або документи, що стосуються товару, не передані продавцем у встановлений строк, покупець має право відмовитися від договору купівлі-продажу та повернути товар продавцеві» [16].

Що ж стосується кількості, то згідно з ст. 670 ЦКУ, «якщо продавець надав покупцеві меншу, ніж це встановлено договором, кількість товару, у покупця з'являється право вимагати надання тої кількості товару, що не вистачає, або відмовитися від наданого товару і його оплати. А якщо ж товар вже є оплаченим, то вимагати повернення продавцем сплаченої за нього суми. У випадку ж надання більшої кількості товару ніж це обумовлено договором, покупець зобов'язується повідомити про це іншу сторону – продавця. Якщо ж в розумний строк після одержання повідомлення від покупця продавець не розпорядиться товаром, то покупець отримає право прийняти весь товар, якщо інше сторони не встановили договором» [16]. Якщо ж покупець прийме зазначений товар, то відповідно до ст.670 ЦКУ «покупець буде зобов'язаний додатково прийнятий товар оплатити за ціною, що встановлена договором, якщо сторони не встановлять між собою інше» [16].

Наступною є відповідальність за порушення умови про асортимент, яка встановлюється згідно з ч.1 ст.. 672 ЦКУ і зазначає, що у випадку, коли «продавець передав товар в асортименті, який не відповідає умовам договору купівлі-продажу, покупець має право відмовитися від його прийняття та оплати, а якщо він вже оплачений, - вимагати повернення сплаченої за нього

грошової суми» [16]. Згідно з ч.2 цієї ж статті у випадку, «якщо продавець передав покупцеві частину товару, асортимент якого відповідає умовам договору купівлі-продажу, і частину товару з порушенням асортименту, покупець має право на свій вибір здійснити одну з перелічених дій, а саме:

1. Прийняти частину товару, що відповідає умовам договору, і відмовитися від решти товару.
2. Відмовитися від усього товару.
3. Вимагати заміни частини товару, що не відповідає асортименту, товаром в асортименті, який встановлено договором.
4. Прийняти весь товар» [16].

Відповідно до ч.3 ст.672 ЦКУ «у випадку відмови від товару, асортимент якого не відповідає умовам договору купівлі-продажу, або пред'явлення вимоги про заміну цього товару покупець має право відмовитися від оплати цього товару, а якщо він вже оплачений, - вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми» [16].

Згідно з ст.678 ЦКУ, покупець, що «отримав товар належної якості, має право, не залежно від можливостей використання цього товару за призначенням, вимагати від іншої сторони - продавця на свій вибір:

1. Пропорційного зменшення ціни товару.
2. Безоплатного усунення продавцем недоліків товару в розумний строк.
3. Відшкодування витрат на усунення недоліків товару» [16].

Згідно ч.2 ст.678 ЦКУ у випадку, якщо істотно були порушені вимоги щодо якості товару (виявлені недоліки, що не усуваються, недоліки, усунення яких потребує непропорційних витрат чи затрат часу і т.д.) «покупець у такому випадку має право на свій вибір:

1. Відмовитися від договору і вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми.
2. Вимагати заміни переданого товару» [16].

Верховний Суд у складі колегії суддів Другої судової палати Касаційного цивільного суду від 29 січня 2019 року в справі № 164/882/15-ц (провадження № 61-9384св18) висловив свою правову позицію, щодо права покупця вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми у випадку істотного порушення вимог щодо якості товару і дав тлумачення п.1 ч.2 статті 678 ЦКУ, яка свідчить, що «у випадку порушення вимог щодо якості товару покупець має право вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми» [16] лише за умови, якщо він відмовився від договору.

Відповідно до ст. 684 ЦКУ, яка закріплює за покупцем «право вимагати від продавця, у разі передання ним некомплектного товару, за своїм вибором:

1. Пропорційного зменшення ціни.
2. Доукомплектування товару в розумний строк» [16].

У випадку, якщо ж продавець у розумні строки, не здійснив доукомплектування товару, відповідно до ч.2 ст. 684 ЦКУ за покупцем закріплюється «право на свій вибір:

1. Вимагати заміни некомплектного товару на комплектний.
2. Відмовитися від договору і вимагати повернення сплаченої грошової суми» [16].

Наступний різновид діяння, за яке виникає відповідальність – передання товару без тари чи упаковки чи неналежній тарі чи упаковці. За таких обставин згідно ст. 686 ЦКУ, за покупцем закріплюється «право вимагати від продавця передання товару у належній тарі та упаковці, або ж заміни неналежних тари або упаковки, якщо інше не впливає із договору чи характеру товару» [16].

У випадку, якщо покупець не повідомить продавця про порушення умов договору купівлі-продажу, щодо вище перелічених умов, а саме: кількості, якості, асортименту, тари або упаковки, то за продавцем згідно з п.2 ч.1 ст.688 ЦКУ закріплюється право «частково або у повному обсязі відмовитися від задоволення відповідних вимог покупця, але тільки у випадку, за якого продавець доведе, що виконання покупцем обов'язку повідомити продавця про порушення умов договору купівлі-продажу зумовило неможливість задоволення його вимог або спричинить продавцеві додаткові витрати, що перевищують його витрати у разі своєчасного повідомлення про порушення умов договору» [16]. Відповідно до ч.2 ст.688 ЦКУ «якщо продавець знав або міг знати, що товар переданий покупцеві не відповідає умовам зазначеним в договорі, то він не має права посилаючись на те, що не одержував від покупця жодних повідомлень про порушення умов договору, та на наслідки невиконання покупцем цього обов'язку» [17, с. 766].

Розглянувши відповідальність сторін за всіма вище переліченими умовами договору купівлі-продажу, можна перейти до відповідальності за порушення основних умов, за яких виникають ці правовідносини – умови щодо прийняття та оплати товару. Так, ч.4 ст.690 закріплює за продавцем право вимагати від покупця прийняття і оплати товару або «право відмовитися від договору, у випадку, якщо покупець без достатніх на те підстав зволікає з прийняттям товару або відмовився від його прийняття» [17, с.768]. Виникають ситуації, за яких покупець прострочує оплату товару, до таких правовідносин застосовується ч.3 ст.692 ЦКУ, яка зазначає, що у такому випадку за продавцем закріплюється «право вимагати від покупця оплати товару та сплати процентів за користування чужими грошовими коштами» [16]. Також цивільний кодекс закріплює, що у разі відмови покупцем від прийняття та оплати товару, за продавцем закріплюється право на свій вибір або вимагати від покупця оплати або відмовитися від договору купівлі-продажу. Відповідно до ст.692 ЦКУ законодавець за продавцем також закріпив «право зупинити передання крім

неоплаченого також іншого товару, який він був зобов'язаний передати, до повної оплати всього раніше переданого покупцеві товару, якщо інше сторони не встановили у договорі або не встановлено актами цивільного законодавства» [16]. Проаналізувавши порушення покупця можна перейти до порушень продавця, які він може вчинити щодо одержання суми оплати і передання товару. Так, відповідно до ч.2 ст.693 ЦКУ «якщо продавець, який отримав суму попередньої оплати товару, не передає його у встановлені строки, за покупцем закріплюється право вимагати передання оплаченого товару або повернення суми попередньої оплати» [16]. Частина 3 цієї ж ст. 693 ЦКУ встановлює, що «на суму оплати нараховуються проценти відповідно до ст.536 ЦКУ цього Кодексу від дня, коли товар мав бути переданий, до дня фактичного передання товару покупцеві або повернення йому суми попередньої оплати. Договором може бути встановлений обов'язок продавця сплачувати проценти на суму попередньої оплати від дня одержання цієї суми від покупця» [17, с.771].

Також законодавець нормативно врегулював випадки, невиконання продавцем обов'язку передання товару, проданого в кредит відповідно до ч.1 ст.665 ЦКУ, покупець наділений правом відмовитися від договору купівлі-продажу. Що ж стосується прострочень оплати товару, який є проданим в кредит, зі сторони покупця, то в таких випадках згідно з ч.4 ст.694 ЦКУ «продавець має право вимагати від покупця повернення неоплаченого товару» [16]. Відповідно до ч.5 ст.694 «якщо покупець прострочив оплату, то на цю суму нараховуються проценти згідно з ст.536 ЦКУ від дня, товар, який є предметом договору, мав бути оплачений, і до дня його фактичної оплати» [16]. Але п.2 ч.5. ст.694 ЦКУ врегульовано, що сторони у договорі можуть передбачити «обов'язок покупця сплачувати проценти на суму, що буде відповідати ціні товару, проданого в кредит, починаючи з дня передання товару продавцем» [16]. Якщо ж покупець не здійснив у встановлений договором строк кредитного платежу, яким є розстроченим стосовно цього товару,

продавець згідно з ст.695 ЦКУ наділений правом «відмовитися від договору і вимагати повернення проданого товару» [16].

І останнім діям, яке сторони можуть не вчинити і тим самим порушити умови договору купівлі продажу, і за яке передбачена відповідальність – це обов'язок застрахувати товар. Згідно з ст.696 ЦКУ, у випадку, якщо одна із сторін, продавець чи то покупець (залежно від умов договору), була «зобов'язана застрахувати товар, але не застрахувала його, то друга сторона має право застрахувати цей товар і вимагати від іншої сторони відшкодування витрат понесених за страхування або відмовитись від договору» [16].

Отже, підсумовуючи все вище сказане у цьому підрозділі, можна дійти висновку, що відповідальність лягає на сторони за невиконання чи неналежне виконання умов договору щодо предмету (якість, кількість, невідповідна упаковка або тара), а також його оплати чи самої дії передання товару. Проаналізувавши це все можна ствердно сказати, що законодавець у нормах чинного ЦКУ, справедливо врегулював міру відповідальності сторін договору купівлі-продажу за його невиконання чи неналежне виконання.

ВИСНОВКИ

Отже, здійснивши багатогранне дослідження договору купівлі-продажу, я дійшов висновку, що договір купівлі-продажу є одним з найдавніших договорів цивільного права. Він виник ще у первісному суспільстві, а вже в Римському праві знайшов своє відображення під терміном - *Emptio venditio*. З плином часу він розвивався, а сьогодні еволюціонував до всім нам відомого договору купівлі-продажу, який задовольняє більшість потреб людини починаючи від продуктів харчування, які людина отримує на підставі договору роздрібної купівлі-продажу і електроенергії, яку ми отримуємо на підставі укладеного договору постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу, і закінчуючи договорами поставки, які є основою підприємницької діяльності, і договорами купівлі-продажу нерухомого майна і єдиних майнових комплексів.

Проаналізувавши мою курсову роботу, можна дійти висновку що договір купівлі-продажу - це договір за яким 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. За своєю природою він є: двостороннім, реальним (договір роздрібної купівлі продажу) або консенсуальним (усі інші різновиди), відплатним. Договір купівлі продажу має 5 основних різновидів, а саме: договір роздрібної купівлі-продажу, договір поставки, договір контрактації сільськогосподарської продукції, договір постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу. На усі ці різновиди поширюються загальні положення про договір купівлі продажу.

Особливу увагу у дослідженні, мною було приділено сторонам договору, вимогам, які до них висуваються, а саме: дієздатність, наявність права власності на предмет договору(товар), вільне волевиявлення сторін, додержання встановленої законом форми, спрямованість на реальне настання правових наслідків у випадку недодержання яких договір вважатиметься

недійсним. А також істотним умовам, які включають: предмет, ціну, строк у визначених випадках, і звичайним умовам: якості, асортименту, гарантійному та строку придатності, комплектності, умовам про упаковку і тару. Що ж стосується прав і обов'язків сторін, то вони є фундаментом договору для належного виконання і досягнення бажаних результатів сторонами договору. На підставі невиконання або неналежного виконання своїх обов'язків сторони можуть притягатися до відповідальності у вигляді відшкодування збитків, сплати неустойки або іншої відповідальності встановленої нормами цивільного законодавства.

Також важливим і заключним елементом мого дослідження є динаміка договору купівлі продажу, а саме: укладення зміна і припинення. Договір укладається на підставі пропозиції однієї сторони укласти договір - оферти і схвальної відповіді іншої сторони – акцепту. Моментом укладення реального договору вважається момент передання майна (договір роздрібною купівлі-продажу), а для консенсуального моментом укладення вважається момент одержання оферентом відповіді від акцептанта про її прийняття. Зміна ж і розірвання договору відбувається за спільною згодою чи рішенням суду.

Тому, посилаючись на все вище сказане, можна з впевненістю сказати, що здійснене мною дослідження теми «Загальні положення договору купівлі-продажу» і її особливостей, є надзвичайно актуальним і затребуваним у сучасному світі, особливо у практичному застосуванні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Г.Б. Гарантії захисту прав покупця за договором роздрібної купівлі-продажу. Наука і техніка сьогодні. 2024. № 1 (29). С. 267 – 279.
2. Гудима М. М. Перехід права власності на підставі договору купівлі-продажу: декілька правових нюансів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2021. №63. С.130-135.
3. Дмитрук І. М. Основи цивільного та сімейного права України : навчальнометодичний посібник. Миколаїв: Гельветика, 2019. 155 с.
4. Договірне право України. Особлива частина : навч. посіб. / Т. В. Боднар та ін. Київ : Юрінком Інтер, 2021. 1200 с. С. 7–192.
5. Заїка Ю. О. Цивільне право та процес : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 360 с. С. 211–234.
6. Міліщук Н. С. Окремі проблеми правового регулювання укладення договору купівлі-продажу (на основі аналізу прикладів із судової практики). Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2021. № 64. С 151-153.
7. Мічурін Є. О., Шишка О. Р. Цивільне право. Альбом схем: навч. посіб.: у 2 ч. Ч. 2. Вид. 6-те, перероб. Харків: Право, 2022. 250 с.
8. Пленюк М. Д. Договір купівлі-продажу в умовах реформування цивільного законодавства. Нове українське право. 2021. №1. С.41-48.
9. Постанова Верховного Суду від 22.06.2020 у справі № 177/1942/16-ц. Вурхвоний Суд. URL <https://reyestr.court.gov.ua/Review/90051213> (дата звернення: 11.05.2025)
10. Постанова Верховного Суду від 28.07.2021 у справі № 759/24061/19. Вурхвоний Суд. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/98765019> (дата звернення: 11.05.2025)
11. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII : станом на 24 груд. 2024 р.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 11.05.2025).

12. Ромовська З. В. Українське цивільне право. Договірне право : академічний курс. Львів : ПАІС, 2020. 464 с. С. 199–277, 422–442.

13. Спасибо-Фатєєва І. В. Цивільне право (особлива частина). Курс лекцій : навч. посіб. Київ : Видавництво «ЕКУС», 2022. 640 с. С. 158–178.

14. Цивільне право та процес : практичний посібник / С. Б. Булеца та ін. Київ : Гельветика, 2022. 408 с. С. 8–97.

15. Цивільне право. Загальна частина : навч. посіб. / за заг. ред. С. О. Сліпченка, О. Л. Зайцева. Харків: ХНУВС, 2022. 332 с.

16. Цивільний кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV : станом на 9 квіт. 2025 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 11.05.2025).

17. Цивільний кодекс України. Науково-практичний коментар / за ред. Є. О. Харитонova, О. М. Калітенко та ін. Київ: «Норма права», 2023. 1424 с.