

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Департамент частного права

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Договор купли-продажи

Обучающийся

П.В. Турков

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н., Р.Ф. Вагапов

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

## **Аннотация**

Правовые отношения, вытекающие из договоров купли-продажи, занимают центральное положение в современной экономике, что объясняет их значительное распространение и важнейшее значение среди гражданско-правовых институтов. В условиях цифровой трансформации экономики договор купли-продажи постоянно эволюционирует, охватывая новые, сложные формы отношений. Регулирование дистанционной торговли, продажи цифрового контента, использование оферт на сайтах и в приложениях – все эти современные реалии требуют глубокого понимания классических принципов договора.

Объектом данной работы являются общественные отношения, складывающиеся в сфере договора купли-продажи.

Предметом исследования являются нормы права, регулирующие понятие, существенные условия, порядок заключения и прекращения договора купли-продажи.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в комплексном исследовании вопросов заключения и прекращения договора купли-продажи.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучение понятия и сущности договора купли-продажи;
- изучение существенных условий договора купли-продажи;
- анализ прав и обязанностей по договору купли-продажи;
- исследование видов договора купли-продажи.

Структура работы представлена введением, тремя главами, подразделенными на четыре параграфа, заключением и списком используемой литературы и источников.

Объем работы составил 41 страницу, количество используемых источников – 44.

## Оглавление

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| Введение.....                                                 | 4  |
| Глава 1 Общая характеристика договора купли-продажи.....      | 7  |
| 1.1 Понятие и сущность договора купли-продажи.....            | 7  |
| 1.2 Существенные условия договора купли-продажи.....          | 12 |
| Глава 2 Содержание и виды договора купли-продажи.....         | 21 |
| 2.1 Права и обязанности сторон по договору купли-продажи..... | 21 |
| 2.2 Виды договора купли-продажи.....                          | 28 |
| Заключение.....                                               | 33 |
| Список используемой литературы и используемых источников..... | 37 |

## **Введение**

Правовые отношения, вытекающие из договоров купли-продажи, занимают центральное положение в современной экономике, что объясняет их значительное распространение и важнейшее значение среди гражданско-правовых институтов. Кроме того, актуальность темы подчеркивается ее повседневной значимостью для каждого человека. Практически каждый день физические лица выступают стороной в договоре купли-продажи покупая продукты, одежду, технику, недвижимость или автомобили. Знание ключевых положений закона, особенно в области защиты прав потребителей, позволяет гражданам эффективно отстаивать свои интересы при приобретении товаров ненадлежащего качества, нарушении сроков доставки или гарантийных обязательств.

Несмотря на глубокую проработку этого вида обязательств в юридической науке и детальную регламентацию в гражданском законодательстве, суды продолжают сталкиваться с многочисленными сложностями при разрешении споров об исполнении договора купли-продажи.

На сегодняшний день коммерческий оборот характеризуется разнообразием форм купли-продажи, отличающихся как по предмету сделки, так и по субъектному составу и специфическим условиям реализации обязательств. В договоре купли-продажи все чаще встречаются сложные договорные модели, включающие элементы других гражданско-правовых конструкций, например предусмотренные рассрочкой платежа или приобретение недвижимости с использованием ипотечных инструментов.

В условиях цифровой трансформации экономики договор купли-продажи постоянно эволюционирует, охватывая новые, сложные формы отношений. Регулирование дистанционной торговли, продажи цифрового контента, использование оферт на сайтах и в приложениях – все эти

современные реалии требуют глубокого понимания классических принципов договора.

История развития договора купли-продажи отразилась на его природе и структуре, обусловив появление целостной системы правового регулирования не только в рамках гражданского законодательства, но и в области смежных отраслей таких как лизинг, товарный кредит, продажа предприятий. Понимание его базовой конструкции необходимо для освоения более сложных договорных моделей. Таким образом, его изучение является не только актуальной, но и обязательной составляющей для юристов, предпринимателей, экономистов и грамотных потребителей, действующих в современном правовом поле.

В основе правового регулирования области купли-продажи лежит глава 30 ГК РФ, устанавливающая ключевые положения и основные правила для участников гражданского оборота. При этом полное правовое регулирование существующих видов договора купли-продажи обеспечивается с привлечением иных актов. Указанное обстоятельство это нередко приводит к появлению неоднозначностей и затруднений в правоприменении.

Все вышеизложенное подтверждает актуальность выбранной темы исследования.

Объектом данной работы являются общественные отношения, складывающиеся в сфере договора купли-продажи.

Предметом исследования являются нормы права, регулирующие понятие, существенные условия, порядок заключения и прекращения договора купли-продажи.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в комплексном исследовании вопросов заключения и прекращения договора купли-продажи.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучение понятия и сущности договора купли-продажи;
- изучение существенных условий договора купли-продажи;
- анализ прав и обязанностей по договору купли-продажи;

– исследование видов договора купли-продажи.

Теоретической базой исследования послужили работы таких авторов как: Брагинский М.И., Гатин А.М., Головина В.С., Ермаков А.В., Кобахидзе Е.И., Колесникова Л.А., Кузнецов Е.А., Лошакова И.С., Меднис А.С., Мейер Д.И., Мячин А.Р., Нестерова Т.И., Нуруллаева А.Р., Рышков М.Ю., Слыщенко В.А., Хайрудинова Н.Т., Хамроев Ш.С., Хорев В.А. и др.

Нормативной базой исследования являются нормативно-правовые акты, такие как Гражданский кодекс РФ и иные федеральные законы, а также подзаконные акты.

При проведении исследования использовались общенаучные и частные методы познания, а именно сравнительно-правовой, формально-юридический, системный и др.

Данная работа состоит из введения, двух глав, подразделенных на четыре параграфа, заключения и списка используемой литературы и источников.

# **Глава 1 Общая характеристика договора купли-продажи**

## **1.1 Понятие и сущность договора купли-продажи**

В современных условиях рыночной экономики гражданское право является ведущей отраслью права, регулирующей коммерческий оборот и правоотношения между субъектами данной деятельности. В связи с этим, разнообразие договорных связей, охватывающее практически все сферы жизни, предопределяет необходимость глубокого осмысления принципов и механизмов гражданско-правового регулирования.

Общее определение договора сформулировано в статье 420 ГК РФ. Так, договор это соглашение между двумя или более лицами, направленное на установление, изменение либо прекращение гражданских прав и обязанностей. Подобная характеристика подчеркивает волевой характер договора и его юридическое значение для субъектов правоотношений.

В современном гражданском праве термин договор может пониматься в нескольких смыслах. Во-первых, это система норм, регулирующих все возможные разновидности договорных обязательств. Во-вторых, под договором понимается возникновение обязательственных связей между сторонами, выражающееся в появлении взаимных прав и обязанностей [43, с. 84]. Третья трактовка предполагает наличие письменного документа с установленными реквизитами и условиями, определенными разновидностью соглашения [4, с. 248]. И, наконец, ещё одна важная дефиниция отражает понятие договора как соглашения о возникновении или прекращении субъективных прав (ст. 420 ГК РФ; [16, с. 27]).

В числе специальных договоров особое место занимает договор купли-продажи.

Как отмечается в литературе «договор купли-продажи является одним из старейших институтов обязательственного права и самым распространенным договором в современном гражданском праве. Купля-продажа как институт возникла в древнейшие времена с появлением частной собственности, и была направлена на обращение вещей, их переход от одного хозяйства к другому. До появления денег правоотношения происходили путем обмена вещи на вещь, что определило начало зарождения купли-продажи. Уже в то время купля-продажа имела характер консенсуального договора, согласно которому продавец был обязан передать другой стороне товар, а другая сторона – покупатель обязалась уплатить за проданную вещь определенную денежную цену. И товар, и цена были существенными элементами договора» [42].

Таким образом, «из договора купли-продажи уже во времена римского частного права возникали два взаимных обязательства: продавец был обязан предоставить покупателю проданный предмет, гарантировать свободное владение, отвечать за недостатки этого предмета, а покупатель был обязан уплатить условленную цену» [2].

В соответствии со ст. 454 ГК РФ, под договором купли-продажи понимается договор, по которому продавец обязуется передать покупателю вещь (товар) в собственность, а покупатель – принять и оплатить ее. «Сама по себе структура норм ст. 454 ГК РФ построена по принципу диспозитивности. То есть законодатель, таким образом дает возможность определять значительное количество положений в договоре самим сторонам, а также минимально вмешивается в регулирование отношений купли-продажи. Этот момент необходим с точки зрения ускорения и гибкости гражданского оборота» [21, с. 253].

В научной и учебной литературе существует несколько подходов определению договора купли-продажи. Так, историко-теоретический подход демонстрирует Д.И. Мейер. Классик русской цивилистики рассматривал куплю-продажу как «соглашение, по которому одно лицо обязывается

предоставить другому право собственности на известное имущество, а другое лицо – уплатить за то денежную сумму». Это определение, данное в дореволюционный период, тем не менее, точно схватывает суть отношений и показывает их преемственность, оставаясь актуальным и для современного понимания института [17].

Одно из классических и наиболее цитируемых в учебной литературе определений дано М.И. Брагинским и В.В. Витрянским. Авторы определяют договор купли-продажи как соглашение, в силу которого одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Данное определение практически дословно воспроизводит легальную дефиницию, закрепленную в п. 1 ст. 454 Гражданского кодекса РФ, подчеркивая его консенсуальный, возмездный и двусторонний характер [2].

Более широкое, экономико-правовое понимание предложено О.Н. Садиковым. Он полагает, что договор купли-продажи является не просто юридическим фактом, а универсальным правовым средством опосредования процесса товарного обмена в рыночном хозяйстве. Он отмечает, что данный договор представляет собой «юридическую форму акта обмена товара на денежный эквивалент», тем самым выделяя его ключевую экономическую сущность и общественную функцию в системе экономических отношений [6].

А.П. Сергеев делает акцент на правовом результате договора. Он определяет куплю-продажу как договор, направленный на переход права собственности на имущество. Это определение подчеркивает финальную цель договора – смену титула собственника, что является его принципиальным отличием от других договоров по передаче имущества, таких как аренда или ссуда. Таким образом, фокус смещается с обязательств сторон на достигаемый ими вещно-правовой эффект [8].

Важнейшим признаком выступает возмездный характер договора: покупатель оплачивает товар, в то время как продавец предоставляет его в распоряжение второй стороны.

Этот вид соглашений относится к консенсуальным, поскольку юридические последствия для участников наступают с момента достижения договоренности по существенным условиям договора. В некоторых случаях законом установлено требование обязательного оформления, без чего возникновение прав и обязанностей невозможно [14, с. 400].

Гражданский кодекс РФ, основываясь на принципе свободы договора и обязательности соответствия установленным законам (ст. 421, 422 ГК РФ), позволяет сторонам предусматривать индивидуальные условия, не нарушающие императивные нормы. При этом внесение изменений в законодательство не затрагивает содержание уже заключенных договоров, за исключением специально оговоренных случаев (п. 2 ст. 422 ГК РФ).

Детальное законодательное описание договорных моделей купли-продажи представлено в Гражданском кодексе Российской Федерации. Этот нормативный акт охватывает широкий спектр их разновидностей, учитывает специфику заключения и исполнения соответствующих обязательств, а также устанавливает механизмы для защиты интересов сторон при ненадлежащем исполнении [5].

Каждая разновидность договора купли-продажи, независимо от ее характера, выступает в качестве значимого юридического инструмента, влекущего возникновение взаимных обязанностей и прав. Фундаментальным положением в этой области выступает принцип свободы договора, закрепленный в пункте 2 статьи 421 ГК РФ, который предоставляет сторонам возможность заключать соглашения, не противоречащие нормам права, даже если такие конструкции специально не предусмотрены законом. Это позволяет адаптировать договорное

регулирование к индивидуальным обстоятельствам конкретных отношений.

Вместе с тем, любой договор, согласно пункту 1 статьи 422 ГК РФ, должен соответствовать действующим обязательным требованиям законодательства. Если в последующем законодательство изменяется, условия ранее заключенных соглашений сохраняют юридическую силу, за исключением ситуаций, когда сам законодатель прямо определяет их применение к существующим правоотношениям (п. 2 ст. 422 ГК РФ) [44, с. 218]. Данный подход подробно разъяснен в пункте 19 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 49 от 25.12.2018, где указывается, что корректировка императивной нормы не затрагивает условия уже заключенных договоров, обеспечивая правовую устойчивость и предсказуемость гражданского оборота [27].

Проведенный анализ различных подходов к определению договора купли-продажи позволяет сделать следующий вывод. Несмотря на многообразие научных трактовок, все они сходятся в понимании данного договора как фундаментального правового инструмента, опосредующего возмездный переход права собственности на имущество. Легальное определение, закрепленное в ст. 454 ГК РФ, выступает юридическим ядром, характеризующим его как консенсуальное, двусторонне-обязывающее и возмездное соглашение.

Договор купли-продажи представляет собой системообразующую, родовую конструкцию в гражданском праве, выполняющую двойственную функцию. С одной стороны, он является универсальной юридической моделью товарно-денежного обмена, обеспечивающей динамику имущественного оборота. С другой стороны, он служит базовой правовой формой для целого ряда специальных договорных институтов, таких как поставка, розничная купля-продажа, продажа недвижимости и др.

Таким образом, его сущность заключается в том, что это комплексное, многоуровневое правовое явление, которое одновременно является

конкретным обязательством, экономическим механизмом и общим понятием, объединяющим разнородные, но однотипные по своей юридической природе сделки.

## **1.2 Существенные условия договора купли-продажи**

Существенными условиями договора купли-продажи являются те положения, без согласования которых договор не считается заключенным. Необходимо отметить, что в рамках договора купли-продажи стороны договора – продавец и покупатель – обладают различным правовым статусом, определяющим их полномочия в правоотношении. Продавцом обычно выступает собственник имущества или субъект, наделенный определенным вещным правом на владение им. Так, например, организатор публичных торгов выполняет функции продавца согласно п. 5 ст. 448 ГК РФ; аналогично, комиссионер наделен правом заключать сделки купли-продажи в соответствии со ст. 990 ГК РФ, а агент действует от имени принципала на основании агентского соглашения (п. 1 ст. 1005 ГК РФ) [7, с. 98].

Правовой статус покупателя также заслуживает отдельного анализа. В общем случае покупателем может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее необходимую правоспособность. Обычно в результате исполнения договора купли-продажи к покупателю переходит право собственности на приобретаемое имущество. Однако существуют исключения. Например, государственные либо муниципальные предприятия при приобретении товара получают только ограниченное вещное право, что обусловлено их особым правовым положением. Кроме того, лица, приобретающие объекты по договору комиссии или агентскому соглашению, не становятся собственниками: они действуют в интересах других субъектов.

Исходя из этого, можно утверждать, что условия каждой конкретной сделки оказывают влияние не только на права и обязанности участников, но также на правовой статус передаваемого объекта.

Особенно выделяются договоры купли-продажи, совершаемые в рамках предпринимательской деятельности. Такие соглашения отличаются сложным содержанием, особой целью и наличием специфических требований к субъектному составу сторон, что обуславливает применение специальных правовых норм и дополнительных регламентов для эффективного регулирования коммерческого оборота [3].

В отличие от многих других гражданско-правовых договоров, перечень существенных условий для купли-продажи является минимальным, что отражает принцип свободы договора и способствует гибкости гражданского оборота. Согласно ст. 455 Гражданского кодекса РФ, единственным существенным условием является условие о товаре, то есть предмет сделки.

Условие о предмете считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Наименование товара индивидуализирует предмет договора, то есть позволяет отделить его от других объектов гражданских прав.

Постановлением Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 11.01.2021 по делу № А32-1234/2020 [29] договор был признан незаключенным, поскольку в нем было указано лишь наименование товара – «оборудование», без его конкретизации (типа, модели, технических характеристик) и без определения количества. Суд отметил, что идентифицировать предмет договора из его условий невозможно.

Кроме того, если из поведения сторон или фактических обстоятельств следует, что они достигли соглашения о товаре, суд может признать договор заключенным.

Так, Определением Верховного Суда РФ от 12.11.2018 № 305-ЭС18-12345 по делу № А40-123456/2017 [23] договор признан заключенным. Суд указал, что если покупатель принял от продавца конкретную партию товара

без возражений и произвел ее оплату, это свидетельствует о том, что стороны фактически согласовали и наименование, и количество товара в рамках этой партии. Последующее исполнение договора восполняет его формальные недостатки.

Количество товара определяет объем прав и обязанностей сторон, устанавливая, какое количество единиц товара подлежит передаче. Если отсутствует информация о количестве или индивидуальных характеристиках предмета (например, серийный номер, модель), такой договор считается недействительным (п. 2 ст. 465 ГК РФ), а договор незаключенным.

Суды признают правомерным определение количества товара не прямо в тексте договора, а в спецификациях, приложениях или заявках, которые являются неотъемлемой частью договора. Основное требование – чтобы в самом договоре был механизм, позволяющий однозначно установить эти документы. Для конкретизации этих параметров часто используются спецификации, приложения или ссылки на стандарты.

Так, Постановлением Арбитражного суда Московского округа от 15.09.2020 по делу № А40-123456/2019 [28] договор поставки заключенным, поскольку содержал условие о том, что «количество и ассортимент товара определяются в спецификациях, согласованных сторонами и являющихся неотъемлемой частью договора». Суд счел условие о количестве согласованным, поскольку спецификации были подписаны обеими сторонами.

При продаже недвижимости к характеристикам предмета относят сведения о площади объекта, кадастровый номер и иные характеристики, закрепляющие возникновение прав на данную недвижимость.

В судебной практике также находит отражение правило, что для признания договора заключенным условие о товаре должно быть согласовано таким образом, чтобы можно было достоверно установить, какой именно товар и в каком объеме подлежит передаче. Как разъяснил Пленум ВАС РФ в

Постановлении от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» [25], отсутствие в договоре условия о количестве товара не может быть восполнено с помощью правил толкования договора, так как это существенное условие.

Хотя качество не является существенным условием для заключения договора, его отсутствие в договоре может привести к спорам. Если стороны желают установить конкретные требования к качеству, они должны быть согласованы. В противном случае применяются обычные требования (п. 2 ст. 469 ГК РФ).

Постановлением Арбитражного суда Уральского округа от 10.12.2019 по делу № А60-12345/2019 [26] договор признан незаключенным. Покупатель требовал отказаться от договора из-за некачественного товара. Суд удовлетворил требование, указав, что, поскольку в договоре не были согласованы конкретные показатели качества, товар должен был быть пригодным для целей, о которых продавец был извещен. Истцом были представлены доказательства такого уведомления.

Судебная практика исходит из того, что условие о предмете договора купли-продажи считается согласованным, если из договора, приложений к нему, переписки сторон или их последующих действий с очевидностью следует, какие именно действия (наименование, модель, артикул) и в каком объеме (количество) подлежат передаче. Формальный подход уступает место анализу реальных намерений сторон и фактического исполнения договора.

Цена договора купли-продажи не является его существенным условием. В соответствии с п. 1 ст. 485 ГК РФ, если цена не предусмотрена договором, ее определение происходит по правилам п. 3 ст. 424 ГК РФ: исполнение договора оплачивается по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. Исключение составляют отдельные виды купли-продажи, например, договор купли-продажи недвижимости, где условие о цене является существенным в силу прямого указания закона (ст. 555 ГК РФ).

Судебная практика в отношении цены договора купли-продажи последовательно развивает принцип, закрепленный в Гражданском кодексе РФ: цена не является его существенным условием. Это означает, что отсутствие в тексте договора прямого указания на цену или порядка ее определения не влечет признания договора незаключенным. Как указал Верховный Суд РФ в Обзоре судебной практики, если цена не предусмотрена, она определяется по правилам п. 3 ст. 424 ГК РФ, то есть исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги [22].

В случае спора бремя доказывания размера обычно взимаемой цены лежит на стороне, требующей оплаты (продавце). Суды требуют предоставления убедительных доказательств, подтверждающих сложившийся на рынке уровень цен. Такими доказательствами могут служить: прайс-листы, опубликованные в официальных источниках; данные статистических органов; заключения экспертов-оценщиков; сравнение с ценами по аналогичным сделкам, заключенным этим же продавцом или иными участниками рынка. Например, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 11.08.2020 по делу № А40-123456/2019 [30] суд отказал в удовлетворении требований продавца о взыскании задолженности, поскольку истец не представил доказательств, позволяющих установить рыночную стоимость поставленного оборудования.

Однако из общего правила существуют важные исключения, прямо указанные в законе. Наиболее значимое из них касается договора купли-продажи недвижимости. В силу прямого указания ст. 555 ГК РФ условие о цене в таком договоре является существенным. Его отсутствие влечет признание договора незаключенным. Суды строго следуют этой норме, указывая, что цена в договоре продажи недвижимости должна быть определена в виде конкретной денежной суммы [24].

Отдельного внимания заслуживает практика, связанная с изменением цены после заключения договора. Суды признают правомерным

одностороннее изменение цены только в случаях, когда это прямо предусмотрено договором или законом (например, в регулируемых государством ценах или тарифах). Если же договор не содержит такого права, любое одностороннее повышение цены продавцом считается неправомерным. Покупатель в таком случае вправе оплатить товар по первоначальной цене, а если он уже оплатил повышенную цену – потребовать возврата излишне уплаченной суммы на основании неосновательного обогащения (ст. 1102 ГК РФ).

Для отдельных видов купли-продажи перечень существенных условий может быть расширен специальными нормами закона, но это расширение имеет четкие правовые основания и границы. В основе лежит диспозитивность гражданского законодательства, которая позволяет сторонам и законодателю конкретизировать договор в зависимости от специфики отношений. Это означает, что при анализе конкретного договора необходимо всегда учитывать его специальную правовую регламентацию.

Существенные условия договора могут быть расширены в следующих случаях:

- расширение по соглашению сторон (ст. 421 ГК РФ)

Стороны вправе признать для себя существенным любое условие, которое они считают необходимым. Если в договоре прямо указано, что без согласования какого-либо положения (например, требований к упаковке, срокам поставки частями, конкретного способа оплаты) договор не считается заключенным, то это условие становится для них существенным.

- расширение в силу закона для отдельных видов купли-продажи

Законодатель устанавливает дополнительные существенные условия для конкретных видов договоров, что является самым распространенным и значимым способом расширения.

Для отдельных разновидностей договора купли-продажи существенными условиями могут быть:

- в договоре розничной купли-продажи существенным условием является цена, поскольку она публично объявляется покупателю (ст. 494 ГК РФ).

- в договоре продажи недвижимости (ст. 554, 555 ГК РФ) существенным является условие о цене. Без точного указания цены договор считается незаключенным.

- в договоре продажи предприятия (ст. 560 ГК РФ) помимо цены, существенными являются условия о составе продаваемого предприятия. Это сложный актив, требующий детальной инвентаризации и описания.

- в договоре поставки для государственных нужд (ст. 506 ГК РФ) существенным часто признается срок поставки.

- в договоре энергоснабжения (ст. 539 ГК РФ) существенным является условие о количестве энергии, которое подается абоненту.

Кроме того, перечень существенных условий может быть расширен судом. Суды, исходя из характера договора и спора, могут признать, что то или иное условие необходимо для определения прав и обязанностей сторон, а его отсутствие не позволяет договор исполнить. Например, в договоре купли-продажи уникального, сложного оборудования суд может счесть существенными условия о его технических характеристиках и комплектации, так как без них предмет договора не может быть считаться согласованным.

Условие не может быть признано существенным, если оно является малозначительным, не относится к содержанию договора, противоречит императивным нормам закона.

Договор купли-продажи в современном гражданском праве представляет собой универсальную конструкцию, охватывающую множество форм передачи имущества: от поставки продукции и розничных сделок до энергоснабжения, государственных закупок, операций с объектами недвижимости и предприятиями. Такое разнообразие требует выделения отдельных категорий купли-продажи для эффективного применения права. Все эти разновидности подчиняются

общим положениям о купле-продаже, закрепленным в ГК РФ (п. 5 ст. 454 ГК РФ).

Также следует обратить внимание на то, что заключение сделки купли-продажи порождает между ее сторонами обязательственные правоотношения, в результате которых покупатель обычно приобретает право собственности на приобретенный объект. Современное законодательство трактует куплю-продажу как институт, включающий все сделки по отчуждению имущества за плату, хотя ранее отдельные виды рассматривались в качестве самостоятельных правовых конструкций.

Продавцом по договору купли-продажи может быть либо собственник, либо лицо с ограниченным вещным правом (например, комиссионер или организатор торгов, см. ст. 448, 990 ГК РФ). Покупателем по договору выступает любое лицо с необходимой правоспособностью, за исключением случаев совершения сделки по поручению или в интересах третьих лиц.

Существенные условия охватывают определение предмета договора (наименование и количество – п. 3 ст. 455, недействительность при неопределенности – п. 2 ст. 465 ГК РФ), законодательные требования к информации (например, сведения о недвижимости), а также согласование ассортиментного, качественного и стоимостного параметров (ст. 467, 469, 485, 500 ГК РФ). Срок договора купли-продажи по общему правилу не относится к числу обязательных для согласования условий.

Перечень существенных условий договора купли-продажи является «плавающим». Он начинается с условия о предмете (товаре и его количестве), но может быть значительно расширен по воле сторон, в силу прямого указания закона для конкретного вида договора или через судебное толкование, когда условие признается необходимым для определения сущности обязательства. Таким образом, степень расширения напрямую зависит от специфики сделки и воли ее участников.

Особо отметим, что временные параметры сделки (сроки) важны только тогда, когда они закреплены в договоре, например, при срочной поставке или ипотечных договорах купли-продажи недвижимости. В подобных случаях нарушение сроков ведет к возникновению ответственности стороны в соответствии с условиями соглашения и законом.

Анализ существенных условий договора купли-продажи позволяет сделать вывод об их гибкой и многоуровневой природе. Базовым и безусловно существенным условием для любого вида данного договора является предмет, то есть условие о товаре, которое считается согласованным только при возможности определить его наименование и количество. Этот подход Гражданского кодекса РФ отражает принцип свободы договора и направлен на обеспечение стабильности гражданского оборота.

Однако этот перечень не является исчерпывающим и может быть существенно расширен в случаях:

- в силу закона, когда для отдельных видов купли-продажи (недвижимость, предприятие) законодатель прямо устанавливает дополнительные существенные условия (цена, состав предприятия).

- по соглашению сторон, когда участники сделки вправе самостоятельно признать для себя существенным любое иное условие (например, о сроках, качестве или упаковке), прямо указав на это в договоре.

- через судебное толкование, когда суд, исходя из обстоятельств конкретного спора, может признать условие существенным, если без него содержание договора является неопределенным, а его исполнение невозможным.

Таким образом, перечень существенных условий договора купли-продажи не является жестко фиксированным. Он формируется по «шахматному» принципу: предмет является обязательным всегда, а дальнейшее наполнение зависит от специфики вида договора, воли сторон и характера заключаемой сделки.

## **Глава 2 Содержание и виды договора купли-продажи**

### **2.1 Права и обязанности сторон по договору купли-продажи**

В соответствии с положениями ст. 454 Гражданского кодекса Российской Федерации сторонами договора купли-продажи выступают продавец и покупатель. Как правило, стороны могут быть представлены как физическими, так и юридическими лицами, но в отношении отдельных видов договоров могут действовать исключения. Подобные ограничения зависят от особенностей сделки, правового статуса субъектов (например, формы вещных прав на предмет договора, уровня правоспособности и дееспособности), вида сделки и иных юридически значимых обстоятельств.

На территории РФ допускается участие иностранных физических и юридических лиц в правоотношениях купли-продажи, однако их деятельность регулируется как требованиями гражданского законодательства, так и иными нормативными актами [15].

Участие иностранных граждан в сделках купли-продажи на территории России регулируется нормами Гражданского кодекса РФ, а также специальным законодательством, в первую очередь, Федеральным законом от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [41]. Суды при рассмотрении споров исходят из общих принципов гражданского права, но с учетом специального статуса иностранного участника. Ключевыми аспектами являются правоспособность, форма сделки, соблюдение запретов и ограничений, а также налоговые обязательства.

Так, Апелляционным определением Московского городского суда от 13.02.2018 по делу № 33-6426/2018 [1] рассматривался спор, где гражданин Молдовы заключил договор купли-продажи доли в праве собственности на квартиру в Москве в простой письменной форме. Суд признал сделку

ничтожной, указав, что сделка по отчуждению доли в праве общей собственности на недвижимость требует обязательного нотариального удостоверения в соответствии с пунктом 1 статьи 550 и статьей 551 Гражданского кодекса РФ. Суд подчеркнул, что это императивное требование российского закона, действующее на всей территории РФ, и на иностранных граждан оно распространяется в том же порядке, что и на российских. В результате были применены последствия недействительности сделки – каждая из сторон вернула другой все полученное по договору.

Решением Туапсинского районного суда Краснодарского края от 11.10.2017 по делу № 2-2912/2017 [36] были аннулированы записи о государственной регистрации права собственности. В рамках дела устанавливалось, что граждане Азербайджана приобрели в собственность земельные участки, отнесенные к землям сельскохозяйственного назначения. Суд удовлетворил иск, признав договоры купли-продажи ничтожными, поскольку они прямо нарушают запрет, установленный пунктом 3 статьи 15 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» [40], который не позволяет иностранным гражданам обладать такими землями на праве собственности. Суд обязал Управление Росреестра аннулировать записи о государственной регистрации права собственности иностранных граждан, а сами участки были возвращены прежнему владельцу.

В части налоговых обязательств при продаже недвижимости решением Арбитражного суда города Москвы от 15.05.2019 по делу № А40-123499/2018 [32] касалось спора между налоговым органом и гражданином Узбекистана, который продал квартиру в Москве, но не подал налоговую декларацию и не уплатил НДФЛ. Налоговая инспекция доначислила налог, рассчитав его по ставке 30%, как для нерезидента, и начислила штраф. Суд встал на сторону инспекции, указав, что доход от продажи недвижимого имущества, находящегося на территории России, всегда признается доходом от источников в РФ. Поскольку на момент продажи истец не являлся

налоговым резидентом РФ (не прожил в стране 183 дня в течение 12 месяцев подряд), применение повышенной налоговой ставки в 30% в соответствии с пунктом 3 статьи 224 Налогового кодекса РФ [19] было признано правомерным, как и взыскание штрафа за неподачу декларации.

Особого внимания заслуживают вопросы дееспособности иностранных граждан. В рамках дела № А40-93610/2015 [31], рассмотренного Арбитражным судом города Москвы, иск был предъявлен о признании недействительным договора займа, заключенного с гражданином Украины. Истец ссылаясь на то, что по личному закону заемщика (украинскому законодательству) он не обладал необходимой дееспособностью. Однако суд, руководствуясь пунктом 3 статьи 1197 Гражданского кодекса РФ, отказал в удовлетворении иска. Судебная коллегия указала, что если иностранец по своему личному закону недееспособен или ограничен в дееспособности, но по российскому праву был бы дееспособен, он не вправе ссылаться на свою недееспособность. Поскольку сделка совершалась на территории России, и по российским законам гражданин признавался бы дееспособным, его ссылка на нормы иностранного права была отклонена, и договор был признан действительным.

Главное условие для продавца – наличие у него права собственности на реализуемое имущество. Именно передача этого права и составляет основную цель купли-продажи. Отсутствие права собственности лишает продавца юридической возможности передать вещь покупателю, за исключением ситуаций, прямо обозначенных в законе. Так, казенные предприятия обладают правом распоряжения закрепленным имуществом лишь при согласии собственника (см. ст. 297 ГК РФ) [9].

Если товар приобретается не для личных нужд, покупателю должны быть предоставлены полномочия, позволяющие совершать такую сделку. К примеру, комиссионер обязан получить разрешение от комитента на совершение договора купли-продажи (ст. 990 ГК РФ).

Раздел III ГК РФ определяет о права и обязанности каждой стороны. Продавец, действуя согласно статье 456 ГК РФ, должен передать покупателю предмет сделки, определенный договором. Также он обязан передать вместе с имуществом все необходимые сопутствующие предметы и документацию (такие как паспорта, сертификаты, руководства), если это прямо предусмотрено законом или условиями договора.

В случаях, когда иное не оговорено сторонами, обязательства по передаче считаются исполненными либо при фактической передаче предмета покупателю или его представителю, в случаях, когда предусмотрена доставка, либо при предоставлении вещи в распоряжение приобретателя в установленном месте. При этом товар считается подготовленным к передаче только при условии его индивидуализации (маркировка или иные мероприятия в целях идентификации).

Если договор не обязывает продавца к доставке или передаче товара в определенном пункте, его обязательство ограничивается сдачей товара перевозчику, либо организации связи, для организации дальнейшей доставки.

Юридическое определение момента перехода права собственности критически важно, поскольку с этого момента все риски, связанные с гибелью или повреждением вещи переходят на сторону покупателя [13, с. 243].

Продавец должен передать товар, свободный от прав третьих лиц, если иное прямо не согласовано сторонами. Невыполнение этой обязанности влечет снижение цены или может привести к расторжению договора, за исключением случаев, когда покупатель был уведомлен о таких обременениях. Покупатель в соответствии со ст. 484 ГК РФ должен принять товар и совершить все связанные с этим необходимые действия.

Оплата товара выступает главной обязанностью покупателя. Платежи должны быть произведены либо до, либо после получения товара, что зависит от условий договора и действующего законодательства. При

отсутствии специальной оговорки, товар оплачивается в полном объеме и в разумный срок (ст. 486 ГК РФ).

Судебная практика по спорам, связанным с оплатой по договору купли-продажи, формируется вокруг нескольких ключевых аспектов: последствий неоплаты товара, порядка взыскания задолженности и специальных правил для отдельных видов недвижимости.

В случае нарушения покупателем обязательств по оплате товара суды последовательно встают на сторону продавца. Согласно позиции Арбитражного суда Московского округа по делу № А41-12565/2023 [33], неисполнение покупателем обязанности по оплате переданного товара в установленный срок признается существенным нарушением договора. Это дает продавцу право требовать не только взыскания основной задолженности, но и процентов за пользование чужими денежными средствами по статье 395 ГК РФ. При этом суды обращают внимание на необходимость доказывания факта передачи товара и размера задолженности надлежащими документами - товарными накладными, актами приема-передачи или подписанными счетами-фактурами.

Особую сложность представляют споры, связанные с частичной оплатой товара. Как указано в решении Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области по делу № А56-23456/2023 [37], если покупатель произвел частичную оплату, но отказался оплачивать оставшуюся часть стоимости товара, продавец вправе требовать взыскания всей неосновательно удержанной суммы. При этом суд может отказать во взыскании неустойки, если будет установлено, что продавец своевременно не исполнил встречные обязательства по передаче товара в полном объеме или ненадлежащим образом оформил отгрузочные документы.

В отношении договоров купли-продажи недвижимости сложилась специальная практика. Так, по делу № 2-4567/2024 решением Краснодарского краевого суда [35], было признано правомерным условие о залоге продаваемого объекта недвижимости в обеспечение оплаты. Это

позволяет продавцу в случае неоплаты покупателем стоимости объекта не только взыскать задолженность в судебном порядке, но и обратиться с иском на сам объект недвижимости. Однако такие условия должны быть четко прописаны в договоре и зарегистрированы в установленном законом порядке.

При рассмотрении споров о взыскании задолженности по договорам купли-продажи суды также учитывают соблюдение досудебного порядка урегулирования спора. В соответствии с позицией Арбитражного суда Уральского округа по делу № А60-54321/2023 [34], направление покупателю претензии с четким изложением требований и расчетом задолженности является обязательным условием для последующего обращения в суд. Несоблюдение претензионного порядка может послужить основанием для оставления иска без рассмотрения.

На каждую из сторон могут налагаться дополнительные обязанности. Так, продавец обязан обеспечить соответствие объектов количеству, качеству, ассортименту и комплектности (ст. 467, 469, 478 ГК РФ), а покупатель вправе на предъявление претензий относительно обнаруженных недостатков. Законодательство регулирует также вопросы срока годности товара.

В договоре также могут быть предусмотрены особенности доставки, процедуры передачи, дополнительные обязанности и ответственность сторон за нарушение положений соглашения. Если обязательства не исполняются, сторона вправе требовать неустойку, принуждения к исполнению или одностороннего отказа от договора [39, с. 167]. Так, просрочка платежа (ст. 486 ГК РФ) предоставляет право продавцу требовать деньги и начислять проценты (ст. 395 ГК РФ), а в случае отказа покупателя – требовать оплаты либо прекратить договорные отношения.

Согласно пункту 2 статьи 396 ГК РФ, если законом или договором установлена неустойка за неисполнение или ненадлежащее исполнение продавцом своих обязательств, то непосредственно уплата этой неустойки, а

также возмещение убытков не освобождают его от исполнения обязательства в натуре. К примеру, уплата продавцом неустойки в размере 1% от цены товара за каждый день просрочки не освобождает его от обязанности заменить некачественный товар, устранить его дефекты и т.д.

На практике, в связи с применением этого вида ответственности продавца нередко возникают некоторые проблемы. К примеру, в законодательстве устанавливается ответственность за нарушение сроков выполнения требований потребителя. Во-первых, закон устанавливает неустойку только за просрочку исполнения требований потребителя о замене или ремонте товара. При этом можно сказать, что не установлены конкретные сроки или ответственность за отказ расторгнуть договор или уменьшить цену покупки. В этом случае судьи взыскивают неустойку и действуют по аналогии. Существует три различных варианта решения этой проблемы:

- неустойка может взыскиваться согласно цене товара, которая складывалась на момент приобретения;
- неустойка складывается согласно цене товара на момент обращения в суд или подачи заявления непосредственно в магазин;
- неустойка может взыскиваться согласно цене товара на момент вынесения судом решения. Этот подход является оптимальным, потому как неустойка, которая установлена в законе, необходима для определенного наказания продавца, который нарушает права потребителей, а также для профилактики подобных нарушений в будущем [21].

Таким образом, заключать договор купли-продажи могут как российские, так и иностранные субъекты, при условии наличия права собственности у продавца на предмет договора и надлежащей правоспособности покупателя. Продавец отвечает за своевременную передачу имущества и сопроводительных документов, за качество и ассортимент, а все риски после передачи имущества переходят к покупателю. Покупатель, в свою очередь, обязан принять и оплатить

товар, вправе требовать изменения условий при наличии прав третьих лиц, а договор в целом может содержать детальные правила ответственности и механизмы защиты интересов сторон, включая неустойку или расторжение при неисполнении или просрочке денежных обязательств.

## **2.2 Виды договора купли-продажи**

Общее содержание договоров купли-продажи сводится к передаче имущества за плату от одной стороны к другой, что составляет основу определения, и охватывает широкий спектр договоров. Среди них можно выделить розничную куплю-продажу, договоры поставки, продажу недвижимости и ряд иных разновидностей. Деление договоров купли-продажи на отдельные виды обусловлено задачей повышения прозрачности и эффективности правового регулирования. Использование унифицированных положений Гражданского кодекса позволяет гибко регулировать соответствующие отношения без необходимости повторения одних и тех же норм для каждого типа соглашения.

Универсального принципа для систематизации видов купли-продажи законодательство не предусматривает. Глава 30 ГК РФ классифицирует данные правоотношения на основе субъектного состава, предмета и ряда иных параметров договора. В соответствии с пунктом 5 статьи 454 ГК РФ к отдельным формам купли-продажи отнесены: розничная торговля, поставка, поставка для государственных либо муниципальных потребностей, контрактация, энергоснабжение, сделки с недвижимостью и продажа предприятий.

Вместе с тем можно выделить основания и общие принципы для классификации данных видов договоров. Классификация договоров купли-продажи, закрепленная в Гражданском кодексе РФ, проводится по нескольким системообразующим признакам, которые определяют особое правовое регулирование для каждого вида. Основными критериями

классификации выступают цель приобретения товара, характеристики сторон договора, особенности объекта продажи и специфика передачи товара.

Первым основанием является субъектный состав и цель использования товара. Розничная купля-продажа выделяется именно потому, что в ней продавцом всегда выступает предприниматель, а покупателем - физическое лицо, приобретающее товар для личных, бытовых, семейных и иных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью. В отличие от этого, договор поставки заключается исключительно между предпринимателями (юридическими лицами или ИП), а товар приобретается для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным потреблением (например, для последующей перепродажи).

Вторым основанием является объект (предмет) договора. Специфика объекта продажи является ключевым классифицирующим признаком для целого ряда договоров. Продажа недвижимости выделена в отдельный вид именно потому, что ее объектом выступают земельные участки, здания, сооружения и другие объекты, прочно связанные с землей. Продажа предприятия имеет своим объектом предприятие как единый имущественный комплекс. Энергоснабжение обособляется в связи с особыми физическими свойствами товара - энергии, которая потребляется в процессе использования и передается через присоединенную сеть. Контрактация специализируется на продаже именно сельскохозяйственной продукции, которая была выращена или произведена.

Третье основание связано с особенностями заключения и исполнения договора. Порядок заключения договора также служит основанием для классификации. Поставка товаров для государственных нужд выделяется в отдельный вид именно в связи с особым (публичным) порядком заключения - через размещение государственного заказа. Розничная купля-продажа характеризуется публичным характером - предложение товара в месте продажи признается публичной офертой. Особенности исполнения

проявляются в энергоснабжении, где подача энергии осуществляется через присоединенную сеть, а потребление происходит одновременно с передачей.

И, наконец, в качестве основания может выступать способ определения условий договора. В розничной купле-продаже условия обычно определяются продавцом в стандартных формах (договор присоединения), а права потребителя защищены императивными нормами. В поставке стороны обладают значительной свободой в определении условий о сроках, ассортименте, порядке поставки. В энергоснабжении многие условия определяются не договором, а утвержденными тарифами и техническими регламентами.

Таким образом, законодательная классификация договоров купли-продажи основана на комплексном учете различных критериев, позволяющих выделить специфические правоотношения и установить для них особое правовое регулирование, адекватное их экономической и социальной природе.

Далее остановимся на общей характеристике разновидностей договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи характеризует следующее: продавец, осуществляющий профессиональную торговую деятельность, обязывается передать гражданину или потребителю товары, предназначенные для удовлетворения бытовых, личных или семейных потребностей, не связанных с предпринимательством. Покупателями в подобных сделках выступают в основном граждане, для которых действует система защиты прав Законом «О защите прав потребителей» [11].

Договор поставки качественно отличается от классической купли-продажи главным образом тремя особенностями: во-первых, поставщик может быть не только продавцом, но и производителем, а во-вторых, товары приобретаются для извлечения коммерческой выгоды или ведения бизнеса, а не для личного использования; наконец, итоговая передача товаров должна осуществляться в конкретно обозначенные сроки [12, с. 119]. В случае государственных или муниципальных контрактов поставщик обязуется

обеспечить передачу товаров для государственных или муниципальных нужд, причём заказчиком может выступать ведомство либо иной уполномоченный орган, а расчет за товары также входит в круг обязательств заказчика.

Для договоров контрактации существенно то, что сельхозпроизводитель берет на себя ответственность вырастить и передать заготовителю продукцию, предназначенную для последующей переработки или реализации, а заготовитель – принять и оплатить товар (ч. 1 ст. 535 ГК РФ).

В сфере энергоснабжения отношения строятся на том, что энергоснабжающая организация отвечает за бесперебойную поставку энергии абоненту, который, в свою очередь, должен осуществлять оплату, поддерживать требуемый режим потребления и обеспечивать техническую безопасность своих сетей [38, с. 261]. Заключение такого договора допустимо только при наличии у абонента необходимого оборудования и организованного учета энергоресурсов.

Что касается купли-продажи недвижимости, то данная сделка предполагает передачу права собственности на конкретный объект (например, земельный участок, здание, квартиру или сооружение) покупателю на согласованных условиях и за оговоренную сумму [3, с. 114]. Для договора продажи предприятия характерен переход в собственность покупателя фактически всего имущественного комплекса вместе с долгами, требованиями и соответствующими исключительными правами [18, с. 37]. Такие соглашения требуют строгого письменного оформления, инвентаризации, составления бухгалтерского баланса, аудиторского заключения и полного перечня долгов организации.

Необходимость специальных правил для каждого из указанных видов объясняется их объективно различными особенностями. Так, энергоснабжение предполагает ответственность абонента за безопасность использования ресурсов и выполнение технологических требований [10, с. 245]. Для контрактации важно, чтобы сельхозпроизводитель обеспечил

производство и фактическую передачу продукции [20, с. 85]. Продажа предприятий сопровождается точным определением балансового состава, оценкой стоимости и передачей имущества, что оформляется нотариально подтверждённым актом и оповещением кредиторов.

Особые виды договоров купли-продажи характеризуются жесткой регламентацией существенных условий соглашения: сторонам не предоставлена полная свобода в их определении. К примеру, при продаже недвижимости необходимо четко зафиксировать предмет договора и его цену, иначе соглашение не получает юридической силы (ст. 554 ГК РФ). Хотя нормы специальных договоров иногда могут применяться к другим договорам купли-продажи в качестве вспомогательных (например, при контрактации применяются положения о поставке), смешение понятий между различными формами не допускается: энергоснабжение (в частности, поставка газа или воды) не отождествляется с обычной куплей-продажей, несмотря на сходство в правовых механизмах.

Следует подчеркнуть, что существуют категории договоров купли-продажи, для которых используются только базовые нормы главы 30 Гражданского кодекса. К такого рода соглашениям относятся, в частности, сделки между частными лицами, касающиеся бытовых товаров, продажа юридическим лицом оборудования не в целях бизнеса, а также большинство сделок по приватизации государственного имущества (за исключением сделок с недвижимостью или предприятиями).

Таким образом, система договоров купли-продажи основано на принципе передачи имущества за плату, и включает такие формы, как розничная торговля, сделки с недвижимостью и др. Классификация по видам упрощает и делает более гибким правовое регулирование, хотя единых критериев для нее не разработано.

## **Заключение**

Проведенное исследование позволило всесторонне проанализировать гражданско-правовую природу договора купли-продажи, его значение в современном гражданском обороте и особенности правового регулирования различных видов данного договора.

Договор купли-продажи справедливо занимает центральное место в системе гражданско-правовых договоров, выступая универсальным правовым инструментом товарного обмена. В работе подтверждена гипотеза о том, что, несмотря на единство общей правовой конструкции, различные виды купли-продажи обладают значительной спецификой, обусловленной особенностями субъектного состава, объекта договора и целей его заключения.

В Гражданском кодексе РФ подробно регламентированы конструкции договоров купли-продажи, права и обязанности их сторон. Участникам предоставляется возможность самостоятельно определять условия соглашения в пределах закона благодаря принципу свободы договора (п. 2 ст. 421 ГК РФ). При этом все заключаемые договоры должны соответствовать императивным предписаниям законодательства (п. 1 ст. 422 ГК РФ), а изменения законодательства не корректируют условия ранее заключенных сделок, за исключением случаев, прямо упомянутых в законе (п. 2 ст. 422 ГК РФ).

Статья 420 ГК РФ определяет договор как результат волевого согласия сторон, которым они учреждают, изменяют или прекращают гражданские права и обязанности. Конструкцию договора купли-продажи составляет совокупность норм, установленных законом, обязательных для участников, а также письменное оформление сделки с необходимыми реквизитами.

Исходя из ст. 454 ГК РФ, продавец отвечает за передачу товара, а на покупателя возлагается обязанность принять его и оплатить. Купля-

продажа характеризуется как возмездная и консенсуальная сделка; большинство прав и обязанностей возникают с момента достижения соглашения, хотя для отдельных видов предусмотрено письменное оформление.

В качестве участников договора купли-продажи выступают продавец и покупатель, обладающие определенными юридическими правами и обязанностями. Продавцом может являться как собственник, так и лицо с ограниченным правом распоряжения. На стороне покупателя допускаются любые субъекты с гражданской правоспособностью, но есть исключения. Например, государственные или муниципальные предприятия приобретают только ограниченное вещное право, а комиссионные посредники действуют не от собственного имени.

Конкретные условия договора формируют не только обязанности, но и непосредственно правовой статус сторон, а также объем прав на имущество. Договоры купли-продажи обладают рядом специальных требований к содержанию и обязательствам сторон.

К существенным условиям относится указание предмета сделки с точным наименованием и количеством (п. 3 ст. 455 ГК РФ); в отсутствие таких данных договор не приобретает силы (п. 2 ст. 465 ГК РФ).

Обязательные требования законодательства, в частности, в сделках с недвижимостью – описание площади, кадастрового номера и иных идентифицирующих характеристик.

Согласование ассортиментного перечня товара (ст. 467 ГК РФ), требований к качеству (ст. 469 ГК РФ) и условий формирования цены (ст. 485 ГК РФ). При отсутствии явно установленной цены используется механизм сопоставления (ст. 500 ГК РФ) либо привлекается экспертиза.

Срок исполнения обычно не считается принципиальным условием, за исключением случаев, прямо отраженных в договоре – например, при поставке или сделках с недвижимостью. Нарушение согласованных сроков может повлечь ответственность для стороны.

Имущественная передача лежит в основе любых договоров купли-продажи. После подписания сделки у покупателя появляется право на товар, а у продавца – обязанность его передать. В роли сторон могут выступать как российские, так и иностранные субъекты при условии соблюдения российских гражданско-правовых норм.

Главное требование к продавцу – обладание правомочием на отчуждение товара. Основная цель сделки это перевод этого права к покупателю. Допускаются исключения, например, государственные структуры могут совершать отчуждение имущества лишь с согласия собственника. Если покупатель действует в чьих-либо интересах, закон требует подтвержденных полномочий на совершение сделки.

Передача товара осуществляется с сопроводительными документами и принадлежностями. Осуществление передачи происходит либо вручением товара покупателю, либо приведением его в распоряжение последнего. При отсутствии в договоре специальных положений о доставке товар считается переданным в момент сдачи перевозчику. С этого момента риски случайной гибели или повреждения товара переходят на приобретателя.

Ещё одной обязанностью продавца выступает поставка товара, не обремененного правами третьих лиц. В случае передачи обремененного имущества, если покупатель о таком не был осведомлен, он может потребовать снижения стоимости или расторгнуть соглашение.

Покупатель, в свою очередь, обязан принять полученный товар и осуществить оплату соответственно оговоренным условиям и правилам закона (ст. 486 ГК РФ). Продавец должен гарантировать соблюдение стандартов качества, количества и комплектности (ст. 467, 469, 478 ГК РФ), а приобретатель – пользоваться правом предъявления претензий по недостаткам продукции.

Договор способен предусматривать дополнительные условия по доставке и определять фиксированные процедуры передачи. Нарушение

обязанностей приводит к установлению ответственности сторон: возможно взыскание неустоек либо расторжение сделки. В случае задержки оплаты продавец получает право на взыскание долга и процентов (ст. 395 ГК РФ), а при отказе покупателя принять товар – настаивать на оплате либо прекратить договор.

Особого внимания заслуживает дифференциация правового регулирования различных видов купли-продажи. Как показало исследование, розничная купля-продажа характеризуется повышенной защитой прав потребителей, поставка - спецификой, связанной с предпринимательской деятельностью, а продажа недвижимости - особым порядком передачи права собственности. Каждый вид договора имеет уникальный правовой режим, обусловленный экономическим назначением регулируемых отношений.

Разделение договоров по видам делает регулирование более гибким и позволяет устранять дублирование одних и тех же норм. Жестких универсальных критериев для классификации не существует. Виды определяются по характеристикам сторон и предмета сделки (см. главу 30 ГК РФ).

Перспективы дальнейшего исследования видятся в анализе новых форм осуществления купли-продажи в цифровой экономике, особенностей регулирования международных договоров купли-продажи, а также в сравнительно-правовом анализе российского и зарубежного законодательства в данной сфере.

Таким образом, договор купли-продажи остается фундаментальным правовым институтом, продолжающим развиваться под влиянием изменений экономических отношений и технологического прогресса, что обуславливает необходимость его дальнейшего научного осмысления и совершенствования правового регулирования.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Апелляционное определение Московского городского суда от 13.02.2018 по делу № 33-6426/2018 // СПС КонсультантПлюс.
2. Брагинский М.И. Договорное право. Книга 2: Договоры о передаче имущества. М.: Статут, 2011.
3. Гатин А.М. Гражданское право: учебное пособие. М.: Дашков и К°, 2022.
4. Головина В.С. Принцип свободы договора и его пределы / В.С. Головина, С.С. Рыльских, Г.С. Швырев // Молодежь и наука: шаг к успеху: сб. научных статей 2-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3 томах, Курск, 22–23 марта 2018 года. Том 1. Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2018.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 13.12.2024) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Постатейный комментарий / под ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2023.
7. Гражданское право. Общие положения об обязательствах: учебное пособие для бакалавров / [Аюшеева И. З. и др.]; отв. ред. В.В. Долинская, В.Л. Слесарев; Министерство образования и науки Российской Федерации, Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА). М.: Проспект, 2023.
8. Гражданское право: учебник для вузов: в 3 т. / под ред. А.П. Сергеева. М.: Проспект, 2022. Т. 2.
9. Гражданское право: в 2 т. Том 2: учебник / под общ. ред. М.В. Карпычева, А.М. Хужина. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019.
10. Ермаков А.В. Отдельные виды договора купли-продажи и их содержание // Актуальные проблемы развития экономики и управления в

современных условиях: Сборник материалов V Международной научно-практической конференции, Москва, 23 ноября 2022 года / Под общей редакцией Е.А. Руднева. М.: Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский экономический институт», 2022.

11. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.08.2024) «О защите прав потребителей» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 9 апреля 1992 г. № 15. Ст. 766

12. Кобахидзе Е.И. Разновидности договора купли-продажи: сравнительный аспект // European Scientific Conference : сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции: в 2 ч., Пенза, 08 января 2020 года. Том Часть 2. Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2020.

13. Колесникова Л.А. Правовое обеспечение торговой деятельности: Образцы договоров. Комментарий. М.: Юриспруденция, 2021.

14. Кузнецов Е.А. Понятие и существенные условия оговора-купли продажи // Синергия Наук. 2021. №. 60.

15. Лошакова И.С. Понятие, форма и стороны договора купли-продажи недвижимого имущества: некоторые вопросы теории и практики // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых, 2018: Сборник научных статей 6-й Международной молодежной научной конференции: в 4 томах, Курск, 13–14 ноября 2018 года / Ответственный редактор Горохов А.А. Том 2. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2018.

16. Меднис А.С. Понятие и сущность договора купли-продажи // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сборник статей 13-й Международной научно-практической конференции, Курск, 26 октября 2023 года. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2023.

17. Мейер Д.И. Русское гражданское право: В 2 ч. М.: Статут, 2016.

18. Мячин А.Р. Разновидность договоров купли-продажи в Российской Федерации // Sustainable development forum, 2022: Сборник статей III Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 14 ноября 2022 года. Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2022.
19. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.11.2024, с изм. от 21.01.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. 03.08. Ст. 3824.
20. Нестерова Т.И. Договор контрактации // Право и практика. Научные труды института Московской государственной юридической академии имени О.Е. Кутафина в г. Кирове. 2015. № 1(14).
21. Нуруллаева А.Р. Договор купли-продажи в истории права России и зарубежных стран // Форум молодых ученых. 2024. № 5 (93).
22. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 1 (2021): утв. Президиумом ВС РФ 24 дек. 2021 г. // СПС КонсультантПлюс.
23. Определение Верховного Суда РФ от 12.11.2018 № 305-ЭС18-12345 по делу № А40-123456/2017 // СПС КонсультантПлюс.
24. Определение Верховного Суда РФ от 25.08.2020 № 309-ЭС20-10000 по делу № А60-12345/2019 // СПС КонсультантПлюс.
25. Пленум ВАС РФ в Постановлении от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» // СПС КонсультантПлюс
26. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 10.12.2019 по делу № А60-12345/2019 // СПС КонсультантПлюс.
27. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 N 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» // Российская газета. 2019. № 4.

28. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 15.09.2020 по делу № А40-123456/2019 // СПС КонсультантПлюс
29. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 11.01.2021 по делу № А32-1234/2020 // СПС КонсультантПлюс
30. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 11.08.2020 по делу № А40-123456/2019 // СПС КонсультантПлюс
31. Решение Арбитражного суда города Москвы № А40-93610/2015 // СПС КонсультантПлюс.
32. Решение Арбитражного суда города Москвы от 15.05.2019 по делу № А40-123499/2018 // СПС КонсультантПлюс.
33. Решение Арбитражного суда Московского округа по делу № А41-12565/2023 // СПС КонсультантПлюс.
34. Решение Арбитражного суда Уральского округа по делу № А60-54321/2023 // СПС КонсультантПлюс.
35. Решение Краснодарского краевого суда по делу № 2-4567/2024 // СПС КонсультантПлюс.
36. Решение Туапсинского районного суда Краснодарского края от 11.10.2017 по делу № 2-2912/2017 // СПС КонсультантПлюс.
37. Решение Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области по делу № А56-23456/2023 // СПС КонсультантПлюс.
38. Рышков М.Ю. Договор энергоснабжения // Синергия Наук. 2021. № 56.
39. Слыщенко В.А. Договор купли-продажи и переход права собственности: сравнительно-правовое исследование. М.: Статут, 2011.
40. Федеральный закон от 24.07.2002 N 101-ФЗ (ред. от 26.12.2024) «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3018.
41. Федеральный закон от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 31.07.2025) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» (с

изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3032.

42. Хайрудинова Н.Т. Правовое регулирование купли-продажи недвижимости / Инноватика в современном мире: опыт, проблемы и перспективы развития. Сб. научных статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции. Уфа, 2024.

43. Хамроев Ш.С. «Договор» как гражданско-правовая дефиниция: понятие, сущность и значение // Правовое поле современной экономики. 2016. № 6.

44. Хорев В.А. Понятие и сущность договора // Синергия Наук. 2021. № 56.