

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ

Варфоломеева Марина Вячеславовна

студент, Российский государственный университет туризма и сервиса, РФ, г. Москва

Бочаров Александр Владимирович

научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент, Российский государственный университет туризма и сервиса, РФ, г. Москва

Аннотация. В данной статье мне бы хотелось подробно рассмотреть соотношение законодательств таких стран как: Германия, США, Франция и России. Сравнить регулирование договора купли-продажи в зарубежных странах и РФ.

Ключевые слова: правовое регулирование, купля-продажа, зарубежное законодательство.

В повседневной жизни мы часто сталкиваемся с договором купли-продажи. Совершая любую покупку в продуктовом магазине или продавая ненужную вещь в интернет-магазине, мы вступаем в довольно распространённое обязательство. Договор купли-продажи представляет собой соглашение между продавцом и покупателем по вопросу передачи права собственности на определенную вещь за некоторую плату. Если давать данному договору правовую характеристику, то он является возмездным (наличие встречного возмещения за товар), консенсуальным (считается заключенным с момента достижения соглашения по всем существенным условиям), двусторонним (права и обязанности возникают у обеих сторон).

Если мы будем рассматривать данный договор в Соединенных Штатах Америки, то мы можем увидеть такое название «contract of sale» - «договор продажи». Купля-продажа в США регулируется специальным кодифицированным нормативным актом- Единообразным Торговым Кодексом (ЕТК). Благодаря данному нормативному акту, который является проектом федерального значения, штаты имеют права создавать свое законодательство.

Мы можем наблюдать, что в статье 2 ЕТК содержатся нормы о купле-продаже, однако помимо ЕТК отношения купли-продажи могут регулироваться: в судебных прецедентах или законодательством о защите прав потребителей.

В вышеупомянутой статье, мы можем выделить круг объектов договора купли-продажи, а именно товары, к которым закон относит движимые вещи, которые существуют или будут существовать физически. Согласно данному законодательству, товарами будут признаваться: не рождённый молодняк животных, растущие зерновые, а также идентифицированные вещи, которые в свою очередь отделены от недвижимости. Что касается купли-продажи недвижимости, ценных бумаг, то они будут регулироваться отдельными нормативными актами- в большинстве своем судебными прецедентами.

Договоры купли-продажи на сумму более чем 500 долларов должны заключаться в письменной форме (в соответствии с торговым кодексом). Сам документ может отличаться от общепринятого письменного документа, главное, чтобы по нему можно было подтвердить

заключение договора. Обязательными условиями согласно ст. 2-201 ЕТК являются: предмет договора, количество, наименование сторон и их подписи, согласно судебной практике США, такие параметры договора как цена товара, место и время подписание, имена продавца и покупателя, несущественны. Если же обязательные пункты договора нарушены, его нельзя будет выполнить в судебном порядке, но это не делает его недействительным.

В США действует система с возможностью предложения заключить договор (оферта) и согласия на его заключение (акцепт).

В оферте указан срок, на протяжении какого момента отправленная оферта будет являться безотзывной (согласно ст. 2 – 205 ЕТК), при отсутствии срока – не позднее 3 месяцев с получения оферты (затрагивает только предпринимателей). В случае, когда сторона отослала одобрение на заключение купли-продажи, но поменяла ранее зафиксированные в оферте условия, при этом в самой оферте не зафиксировано что акцепт – это согласие со всеми предлагаемыми критериями, это все равно будет считаться акцептом. Если же акцепт кардинально или очень существенно меняет условия, предложенные в оферте, тогда договор будет считаться не заключенным, аналогично с отечественным правом, в ответ на старую оферту будет создана новая, которая так же будет нуждаться в акцепте. Момент заключения договора продажи определяется моментом отправления акцепта оференту при подтверждении акцепта в реальном времени.

Согласно американскому законодательству, основными обязательствами сторон в сделке купли-продажи являются: передача права собственности на товар, передача товара покупателю и оплата согласованной цены за товар. Договор может содержать только несколько основных правил и обязательств, но его действительность никак не будет затронута.

В договоре купли-продажи не обязательно указывать условие о цене. Стороны могут определить цену товара либо в твердой сумме, либо придумать критерий определения цены, который будет действовать на момент передачи товара. Это означает, что цена может быть определена путем соглашения между сторонами, без необходимости указывать ее в самом договоре. Это дает большую гибкость в определении цены и может помочь сторонам достичь лучшего соглашения. Если в договоре не указана цена явно или неявно, то считается, что условие о цене является открытым. В этом случае стороны должны договориться о разумной цене. Размер цены будет зависеть от цен на аналогичный товар на момент заключения договора, а также от условий договора и экономической ситуации сторон. Это позволяет сторонам иметь большую гибкость в определении цены и может привести к более выгодным сделкам.

Когда мы говорим о купле-продаже, количество товара, который передается, является ключевым фактором. Оно может быть явно указано в договоре или определено, используя косвенные методы. В США существует два способа косвенного определения цены: требования покупателя и возможности продавца. Если договор содержит условие о количестве товара, которое будет передано, используя требования покупателя, то такой договор называется "договор требования". Если количество товара определяется возможностями продавца, то такой договор называется «договор выдачи».

В США законы, регулирующие договор купли-продажи, содержат детальные требования к форме и содержанию договора, а также определяют существенные условия, которые должны быть закреплены в договоре. Кроме того, в США суды используют прецеденты при принятии решений, что делает правовую систему более гибкой и ориентированной на практическое применение законов. Это позволяет более эффективно регулировать договорные отношения и повышает доверие между сторонами при заключении сделок.

Договор купли-продажи во Франции регулируется положениями Гражданского кодекса. Законодательство этой страны уделяет внимание не только форме и природе продажи, но и обязательствам сторон, праву собственности на товар, цене, ответственности и другим условиям, таким как страхование и перевозка товаров. Продавец и покупатель являются сторонами этого договора. Продавец обязан передать товар и право собственности на него покупателю, а покупатель должен принять товар и оплатить его цену.

Купля-продажа имеет два существенных условия: предмет и цену. В рамках сделки купли-продажи могут быть переход прав на движимое и недвижимое имущество, а также на имущество, которое еще не было создано на момент заключения сделки. Валюта, которой будет выражена цена товара, должно быть согласовано сторонами. Во Французском гражданском кодексе есть положение, которое позволяет оспорить цену договора купли-продажи на основании убыточности, но это применяется только отдельными субъектами в определенных случаях, предусмотренных законом (ст. 1305, 1306, 1308, 1657 ФГК).

Конечная цель любой покупки - получить товар, который можно использовать по назначению. Если в договоре купли-продажи не указаны условия о качестве товара, то согласно ст. 1246 Французского гражданского кодекса, товар должен быть пригоден для использования по своему назначению. Это означает, что продавец не должен продавать товары, которые не соответствуют своему назначению, и, если такие товары были проданы, покупатель имеет право потребовать замены или возврата денег.

В ФГК уделяется большое внимание правам и обязанностям сторон договора. Продавец обязан передать товар, который соответствует качеству и количеству, оговоренному в договоре, в собственность и владение покупателя (ст. 1604 ФГК). Если товар имеет скрытые недостатки, продавец может ограничить свою ответственность за них. Важно также, чтобы момент оплаты товара совпадал с моментом передачи товара или соответствующих документов, подтверждающих передачу товара. При этом продавец имеет право потребовать оплату товара, который был передан покупателю, и держать товар до тех пор, пока покупатель не заплатит за него. Если покупатель не принимает товар в установленный срок, договор может быть аннулирован, и продавец может потребовать возмещения убытков. Также если покупатель купил товар в кредит, а позже стал не платежеспособным, то продавец может вернуть товар себе.

Когда покупатель заключает договор купли-продажи, он обязуется принять и оплатить купленный товар. Однако, если вещь имеет недостатки, то покупатель может требовать их исправления, замены, уменьшения стоимости товара или расторжение договора купли-продажи.

Нужно заметить, что французское законодательство очень похоже на российское. В России также есть законодательство, которое защищает права покупателей, и оно называется "Закон о защите прав потребителей".

В Германии купля-продажа предметов включает передачу товара и права собственности на него. В немецком праве существует возможность заключения купли-продажи как в письменной, так и в устной форме. Это зависит от вида товара и суммы сделки.

Законы России, Франции и Германии имеют много общего в отношении прав и обязанностей, определения предмета и существенных условий договора. Также важно отметить, что законодательство может различаться в зависимости от типа товаров и суммы сделки. В США правила, которые регулируют покупку и продажу товаров, более гибкие и свободные, чем в России.

Возможно, для российских условий было бы полезно изучить опыт США в этой области.

Такой подход позволил бы более эффективно регулировать процесс купли-продажи и улучшить условия для всех участников рынка.

К тому же использование судебных прецедентов в качестве источника правового регулирования позволяет учитывать реальные ситуации, которые могут возникать на практике, но которые не могут быть охвачены законодательством, поскольку невозможно предусмотреть все возможные сценарии в законе.

Таким образом, судебные прецеденты позволяют заполнить пробелы в законодательстве и обеспечить более правильное и справедливое применение закона.

Список литературы:

1. Единообразный торговый кодекс США (ЕТК) // <https://miripravo.ru/gallery/fl-us1-uniform-commercial-code.pdf>
2. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона) от 21.03.1804 – М.: Инфотропик Медиа, 2012. С. 4-592
3. Гражданское уложение Германии: Вводный закон к Гражданскому уложению. – 4-е изд., Москва, 2015. С. VIII-XIX, 1-715
4. Корякин В. М. Гражданское торговое право зарубежных стран в схемах и таблицах. Учебное пособие. – Москва, 2020 – 112с.
5. Матвеева Н. В. Сравнительная характеристика договора купли-продажи в праве разных стран // Право и современные государства. 2012. № 2.