

Ім'я користувача:  
Полтавський інститут економіки і права Полтавськи...

ID перевірки:  
1016250197

Дата перевірки:  
14.05.2024 11:00:29 EEST

Тип перевірки:  
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:  
14.05.2024 11:04:54 EEST

ID користувача:  
100011299

Назва документа: Курсова робота\_Медведенко Марк

Кількість сторінок: 19 Кількість слів: 4271 Кількість символів: 31752 Розмір файлу: 27.39 KB ID файлу: 1016036059

## 12.1% Схожість

Найбільша схожість: 10.4% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1015967647)

1.9% Джерела з Інтернету

72

Сторінка 21

11.2% Джерела з Бібліотеки

4

Сторінка 21

## 0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

## 0% Вилучень

Немає вилучених джерел

## ВСТУП

Тема дослідження договорів купівлі-продажу має життєво важливе значення для сучасного суспільства з низки важливих причин: договори купівлі-продажу є основою господарської діяльності і становлять основний механізм обміну товарами та послугами. Договори купівлі-продажу є основою господарської діяльності і становлять основний механізм обміну товарами та послугами. Договори купівлі-продажу впливають на рівень торгівлі, економічний розвиток та багато інших аспектів економіки. Договори купівлі-продажу потребують правового регулювання для забезпечення захисту прав та інтересів сторін. Це стосується як прав бізнесу, так і прав споживачів. З розвитком інформаційних технологій та електронної комерції з'являються нові форми договорів купівлі-продажу, які потребують адаптації та регулювання. Договори купівлі-продажу можуть стосуватися питань сталого розвитку, відходів та навколишнього середовища, які набувають все більшого значення в сучасному суспільстві. З розвитком міжнародної торгівлі договори купівлі-продажу можуть регулюватися різними правовими системами та міжнародними нормами. Розвиток нових технологій та бізнес-моделей може створювати нові виклики та ризики для договорів купівлі-продажу, що потребує подальших досліджень.

З цих та інших причин вивчення договорів купівлі-продажу залишається важливою та актуальною темою в галузях правових, економічних та соціальних досліджень. Це пов'язано з тим, що розвиток та вдосконалення цих договорів має значний вплив на соціальний та економічний розвиток.

Метою даного дослідження є аналіз нормативно-правових актів, що регулюють договори купівлі-продажу у сфері роздрібної торгівлі. Завдання полягає у з'ясуванні прав та обов'язків сторін, процедур вирішення спорів та захисту прав споживачів.

Предметом дослідження договорів роздрібної купівлі-продажу є аналіз стандартних та індивідуальних умов, які сторони погоджуються обговорювати. Це включає аналіз цін, умов оплати, умов поставки, гарантій, умов повернення, а також законодавчих і нормативних актів, що стосуються договорів роздрібної купівлі-продажу. Сюди входять закони про захист прав споживачів, правила торгівлі та антимонопольне законодавство.

Методи дослідження Курсова робота ґрунтується на методах дослідження з використанням загальнонаукових (аналіз і синтез, дедукція, індукція, порівняння і протиставлення, прогнозування, екстраполяція) та спеціальних методів (системно-структурний, порівняльно-правовий, логіко-юридичний). Історичні методи використовувалися для дослідження конкретного змісту впливу історичних умов на формування та еволюцію інститутів. Методи аналізу і синтезу, дедукції, індукції, порівняння і протиставлення дозволили систематизувати емпіричний матеріал та отримати теоретичні результати і практичні висновки для досягнення мети і завдань дослідження. Метод класифікації використано для визначення видів засобів процесуального примусу в цивільному судочинстві. Прогностичний метод використано для формулювання висновків щодо подальшого розвитку інституту. Порівняльно-правовий метод використовувався при аналізі законодавства України, що регулює заходи процесуального примусу, та порівнювався із законодавством з цього питання в інших країнах. Застосування логіко-юридичного методу дозволило виявити неузгодженості та прогалини в чинному законодавстві та сформулювати рекомендації щодо його вдосконалення.

## РОЗДІЛ 1.

### ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Договори купівлі-продажу є одними з найпоширеніших цивільно-правових договорів. Договір купівлі-продажу - це договір між продавцем і покупцем, за яким одна сторона зобов'язується передати річ (товар або майно), а інша сторона зобов'язується сплатити за неї гроші. Продавець зобов'язаний передати товар покупцеві відповідно до умов договору. Покупець зобов'язаний оплатити товар у строк та в порядку, встановленому договором [1].

Договір купівлі-продажу має велике значення як для продавця, так і для покупця, оскільки він встановлює правові відносини сторін та умови обміну товарами або майном. Основне значення цього договору полягає в наступних аспектах

- Правовий захист - договір купівлі-продажу надає сторонам правовий захист. Це означає, що якщо одна сторона не виконує умови договору, інша сторона може захистити свої права в суді;
- Визначення прав та обов'язків - договір чітко визначає права та обов'язки продавця і покупця. У ньому зазначено, що, коли і як має бути передано. Визначення ціни - договір визначає ціну товару або майна, що підлягає обміну. Захист інтересів сторін - договір містить гарантійні зобов'язання, обмеження відповідальності, повернення товару та низку інших положень, спрямованих на захист інтересів сторін;
- Створення основи для вирішення спорів - якщо між сторонами виникає спір або розбіжності, договір створює основу для вирішення спору шляхом переговорів або в судовому порядку; та
- Правовий порядок - договори купівлі-продажу ґрунтуються на загальних правових принципах і правилах, що регулюють питання власності

та розподілу майна, і сприяють формуванню структурованого та прозорого правового порядку у сфері торгівлі та обміну майном;

- підтримка економічного розвитку - договори купівлі-продажу є важливим інструментом економічного розвитку, оскільки вони полегшують обіг товарів і майна та сприяють економічному зростанню [15, с. 125].

Загалом, договори купівлі-продажу мають важливе значення для забезпечення взаємовигідних умов для сторін, а також для розвитку торгівлі та обміну майном в економічному житті. Договори купівлі-продажу створюють правову основу, на якій ґрунтується підприємницька та споживча діяльність.

Договори можуть стосуватися різних видів товарів і майна, таких як споживчі товари, нерухомість, послуги та інше майно. Договори містять умови, що стосуються ціни товару або майна, яку покупець зобов'язаний сплатити продавцю. Ціна може бути фіксованою або визначатися певними умовами (наприклад, вагою або кількістю) [7, с. 432].

Контракти включають умови передачі, оплати та доставки товару, гарантії, зобов'язання сторін у разі порушення та інші умови, що регулюють права та обов'язки сторін.

Договір може містити гарантії продавця щодо якості товару або майна, а також передбачати відповідальність сторін у разі порушення договору.

Договір купівлі-продажу передбачає перехід права власності на товар від продавця до покупця після виконання умов договору та оплати.

Договір купівлі-продажу регулюється цивільним або спеціальним законодавством країни, в якій він укладений.

У деяких випадках, коли товар продається споживачеві, закон може надавати споживачеві додаткові права на повернення, гарантійні права або інші права з метою захисту інтересів споживача.

Існують різні види договорів купівлі-продажу, включаючи роздрібну купівлю-продаж, оптову купівлю-продаж, договори на виготовлення товарів і послуг за індивідуальним замовленням.

Договори купівлі-продажу є важливими юридичними угодами, які регулюють відносини між продавцем і покупцем та гарантують права і обов'язки в процесі купівлі-продажу товарів і майна.

В Україні правова база договорів купівлі-продажу базується на різних нормативно-правових актах, які встановлюють правила та умови укладення та виконання таких договорів. Основними правовими інструментами, що регулюють договори купівлі-продажу в Україні, є: Господарський кодекс, який містить загальні положення про укладення та виконання договорів купівлі-продажу, права та обов'язки сторін, умови поставки товарів та процедури врегулювання спорів; Цивільний кодекс України, який містить основні положення про власність, майнові права та укладення договорів купівлі-продажу. Містить основні положення про правочини. Він встановлює права та обов'язки споживачів, а також вимоги до інформації, яка повинна надаватися споживачам під час купівлі-продажу товарів і послуг. Закон України "Про торгівлю товарами" регулює особливості торгівлі та товарних операцій, у тому числі правила та умови продажу товарів [11, с. 23].

Додаткові закони, постанови та накази можуть містити специфічні вимоги та правила щодо окремих видів товарів або майна (медичні препарати, продукти харчування, технічне обладнання тощо). Сам договір купівлі-продажу, укладений між сторонами, є важливим юридичним документом, який встановлює конкретні умови та зобов'язання сторін.

Правова база договорів купівлі-продажу в Україні спрямована на забезпечення прав та інтересів як продавця, так і покупця, а також на створення структурованого та правового середовища для торгівлі та обміну майном. Знання цих норм є важливим для всіх сторін угоди і забезпечує дотримання правових стандартів при укладанні та виконанні договору купівлі-продажу.

**РОЗДІЛ 2.****ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ****2.1. Поняття, юридичні ознаки, істотні умови договору.**

Договір роздрібної купівлі-продажу - це юридична угода між продавцем і покупцем про передачу невеликої кількості товарів або майна для особистого використання покупцем в обмін на гроші або інші цінності. Цей тип договору стосується продажу товарів або послуг, які призначені для кінцевих споживачів або клієнтів і продаються в обмеженій кількості [1].

У цьому контракті є дві сторони: продавець і покупець. Продавець - це комерційна організація, яка продає товари або послуги кінцевому споживачеві, а покупець - це клієнт, який придбав товари або послуги для особистого використання. Предметом договору є конкретні товари або послуги, обрані покупцем і надані продавцем. Такими товарами можуть бути продукти харчування, одяг, взуття, електронне обладнання, меблі, предмети домашнього вжитку, послуги громадського харчування та багато інших.

У договорі вказується ціна, за якою товари або послуги будуть продані покупцеві. Це може бути фіксована ціна або угода про те, як буде визначатися ціна. Договір може містити умови оплати, способи оплати та умови оплати, наприклад, можливість надання знижок або акцій. Крім визначення умов поставки товару, договір може також встановлювати відповідальність сторін за порушення умов поставки, включати положення про умови гарантії товару та про можливість повернення товару в разі неналежного стану або невідповідності заявленому [9, с. 341].

У договорі визначаються права та обов'язки продавця і покупця, включаючи обов'язок передати, прийняти та оплатити товар, відповідно до чинного законодавства країни та з урахуванням законів і правил, що застосовуються до транзакції.

Договір роздрібної купівлі-продажу є важливим інструментом забезпечення взаємодії між продавцем і покупцем та гарантування виконання

взаємних зобов'язань. Він створює правову основу для здійснення роздрібної торгівлі та захищає інтереси сторін угоди.

Істотні умови договору - це важливі положення, які стосуються суті угоди і визначають права та обов'язки сторін. Ці пункти є обов'язковими і не можуть бути змінені без згоди обох сторін. Важливість цих пунктів полягає в тому, що порушення будь-якого з істотних пунктів може призвести до розірвання договору та настання юридичної відповідальності.

Предмет договору роздрібної купівлі-продажу визначає, чим обмінюються продавець і покупець. Роздрібні операції можуть охоплювати товари та послуги, що продаються в невеликих кількостях для особистого використання покупцем або його сім'єю [11, с. 342].

Укладаючи договір роздрібної купівлі-продажу, продавець і покупець повинні домовитися про конкретний об'єкт обміну, його якість, кількість, ціну, умови оплати та інші важливі аспекти угоди. Це є основою для гарантування прав та обов'язків обох сторін у майбутньому.

Ціна в договорі купівлі-продажу є одним з основних і найважливіших елементів угоди і визначає суму, яку покупець зобов'язаний сплатити продавцю в обмін на предмет купівлі-продажу. Ця сума може бути виражена у грошовій формі або в інших формах платежу, наприклад, в обмін на товари, послуги чи інше майно [16, с. 431].

Ціна має бути чітко визначеною і конкретною сумою, яку покупець зобов'язаний сплатити продавцю. Необхідно визначити валюту, в якій буде здійснено платіж. Зазвичай це гроші, але можуть використовуватися й інші валюти, якщо вони відповідають домовленості сторін. У договорі обов'язково вказуються умови оплати. Це можуть бути одноразові платежі, розстрочки, авансові платежі або інші умови, які дозволяють покупцеві розбити платіж на кілька платежів.

Договір може містити умови щодо можливості надання знижок або надбавок до ціни залежно від конкретних умов та обставин. У договорі може бути зазначено, як розраховується ціна, і можуть бути включені податки,



мита, витрати на доставку та інші додаткові витрати. Якщо оплата здійснюється в іноземній валюті, договір може містити положення про обмінний курс на момент оплати [11, с. 342]. Договір може містити умови повернення або обміну товару в разі виявлення невідповідностей в описі або якості товару. У договорі можуть бути зазначені способи оплати, які приймає продавець, наприклад, готівкою, банківським переказом або кредитною картою. 2.1. ціна є важливим елементом договору купівлі-продажу, і її точне визначення та умови повинні бути чітко сформульовані, щоб уникнути непорозумінь і суперечок між сторонами.

## 2.2 Зміст і форма договору

Зміст договору роздрібної купівлі-продажу включає в себе ряд обов'язкових пунктів, які визначають права та обов'язки сторін у роздрібній торгівлі.

Сторони договору: Продавець - це особа або компанія, яка продає товари або послуги покупцеві. Договір зазвичай містить повне ім'я продавця, його адресу та контактні дані (наприклад, телефон, електронну пошту). Якщо продавець є платником ПДВ, може бути надана інформація про реєстраційний номер платника ПДВ. Покупець - це особа або компанія, яка купує товари або послуги у продавця. У договорі зазвичай вказується повне ім'я, адреса та контактні дані покупця (наприклад, телефон, електронна пошта). Якщо покупець є платником ПДВ, може також надаватися інформація про його реєстраційний номер платника ПДВ. Надання інформації про обидві сторони договору є важливим для ідентифікації сторін та забезпечення правильного виконання умов угоди. Ця інформація також допомагає уникнути непорозумінь і суперечок у майбутньому.

Важливим елементом договору є його предмет, який включає опис товару, що продається (найменування, кількість, якість та асортимент), а також ціну товару. Ціна товару - це грошова сума, яку покупець сплачує продавцеві за придбані товари чи послуги [12, с. 301].

У договорах роздрібної купівлі-продажу важливу роль відіграють умови оплати товару, які визначаються на підставі домовленості між продавцем і покупцем. Такі умови включають загальну суму, що підлягає сплаті покупцем за товар, та зазначення валюти, в якій має бути здійснений платіж (наприклад, долари, євро, місцева валюта). Спосіб оплати (наприклад, готівка, банківський переказ, кредитна картка, чек). Дата, до якої покупець повинен здійснити платіж. Дата платежу може бути вказана в днях, тижнях або місяцях після укладення угоди. Якщо необхідна передоплата, у договорі може бути зазначена необхідна сума або відсоток від загальної суми, яку покупець повинен сплатити до отримання товару. Визначення умов надання знижок (якщо такі передбачені), особливо для оптових замовлень або постійних клієнтів [16, с. 421].

Якщо оплата здійснюється частинами або є розбіжності в рахунках-фактурах, у договорі слід прописати умови виправлення помилок. Щоб уникнути непорозумінь і суперечок між сторонами, умови оплати повинні бути чітко прописані в договорі. Також можна передбачити штрафні санкції за несвоєчасну оплату. Важливо також забезпечити дотримання умов оплати, зазначених у договорі. Це пов'язано з тим, що порушення цих умов може мати юридичні наслідки.

Умови про доставку та передачу товару є важливою частиною договору роздрібної купівлі-продажу і регулюють процес доставки товару від продавця до покупця. Визначення місця передачі товару. Це може бути адреса покупця, група складів або будь-яке інше місце. Зазначення транспортного засобу (автомобіль, кур'єр, пошта тощо) і способу доставки. Визначення того, хто буде нести витрати на доставку, наприклад, продавець, покупець або розподіл витрат між сторонами. У ньому також може бути вказана конкретна сума доставки. Умови, за яких покупець повинен прийняти товар після доставки. Можуть також зазначатися документи, які повинен надати покупець для підтвердження прийняття товару. Дата або час, до якого товар повинен бути доставлений покупцеві. Умови щодо можливих змін умов. Умови та порядок

вирішення будь-яких питань, пов'язаних з пошкодженням товару під час доставки. Це може включати надання страхування [5, с. 242]. Умови поставки та передачі товарів повинні бути чітко визначені, щоб уникнути непорозумінь і суперечок між сторонами. Вони можуть відрізнятися залежно від характеру товару та потреб сторін договору.

Умови гарантії та повернення є важливим аспектом договору роздрібної купівлі-продажу, оскільки вони визначають права та обов'язки сторін у випадку, якщо товар виявиться неякісним або не відповідатиме умовам договору.

Значення гарантійного строку на товар. Гарантійний строк встановлюється законом або умовами договору. Умови гарантії, у тому числі права та обов'язки продавця і покупця у разі виявлення дефекту або відмови товару протягом гарантійного строку. Порядок та умови пред'явлення гарантійних вимог, включаючи ремонт, заміну та повернення товару. Умови, за яких покупець може повернути товар продавцю. Це може бути на підставі того, що товар не відповідає умовам договору або не має дефектів. Умови, за яких покупець може перевірити стан товару при отриманні товару, щоб встановити можливі дефекти або невідповідність умовам.

Щоб уникнути непорозумінь і суперечок, важливо, щоб умови, які стосуються гарантії і повернення товару, були чітко викладені в договорі. Ці умови можуть бути встановлені законом або за домовленістю між сторонами. Покупцям рекомендується уважно ознайомитися з цими умовами перед підписанням договору.

Важливо зазначити, що зміст договору роздрібної купівлі-продажу може бути адаптований до конкретних потреб та домовленостей сторін. При підписанні таких договорів рекомендується проконсультуватися з юристом або фахівцем у галузі права, щоб забезпечити дотримання чинного законодавства та захист інтересів сторін.

### 2.3. Підстави для розірвання договору

Договір купівлі-продажу може бути розірваний з різних причин, зазвичай відображених у самому договорі або відповідно до чинного законодавства.

Невиконання умов договору є однією з основних і найпоширеніших підстав для його розірвання. Якщо одна зі сторін не виконує умови, передбачені договором, і тим самим порушує права та інтереси іншої сторони, інша сторона має право розірвати договір.

Умови невиконання договору включають, але не обмежуються наступними ситуаціями

- Умисне невиконання сторонами своїх зобов'язань: якщо одна сторона відмовляється виконувати свої зобов'язання за умовами договору, це може бути підставою для розірвання договору та вимоги компенсації;

- Порушення умов оплати: несвоєчасна оплата або невиконання умов оплати, передбачених договором, може бути підставою для розірвання договору; та

- Дефекти товару: якщо товар, придбаний за договором, має дефекти або не відповідає опису, це може бути підставою для розірвання договору, вимоги повернення коштів або заміни на належний товар;;

- Невиконання умов поставки: невиконання умов поставки: непоставка товару в узгоджений строк або будь-який дефект у стані товару на момент поставки також може бути підставою для розірвання договору; та

- Порушення інших умов: порушення інших умов - порушення умов, передбачених договором, що призводить до порушення прав або інтересів однієї із сторін [16, с. 289].

Умови розірвання договорів купівлі-продажу, як правило, мають бути викладені в самому договорі. Перш ніж робити такі кроки, вивчіть їх та вимоги до розірвання, а в деяких випадках проконсультуйтеся з юристом,

щоб переконатися в дотриманні законодавства та ваших прав за таких обставин.

Відмова від договору або добровільне розірвання договору є однією з підстав для розірвання договору купівлі-продажу. Зазвичай для відмови від договору потрібна згода обох сторін договору. У цьому випадку сторони приймають рішення про розірвання договору та анулювання всіх зобов'язань за договором.

Причинами для розірвання або скасування договору можуть бути такі ситуації

- Коли обидві сторони договору погоджуються розірвати договір і призупинити виконання його умов;

- У випадку, коли це зафіксовано в договорі, договір може містити пункт, згідно з яким сторони мають право розірвати договір за певних обставин або протягом певного періоду часу;

- Деякі договори можуть вимагати від сторін попереднього повідомлення про намір розірвати договір.

- Розірвання договору може також вимагати від сторін відшкодування збитків або інших компенсаційних заходів [13, с. 301].

Важливо зазначити, що будь-яка відмова від договору або його розірвання має відбуватися відповідно до умов, викладених у договорі, і може вимагати відповідного письмового підтвердження. Слід також зазначити, що в деяких випадках сторони мають право на відшкодування збитків або компенсацію, що випливають з розірвання договору.

Банкрутство або ліквідація однієї зі сторін договору купівлі-продажу за певних обставин може бути підставою для розірвання договору. За таких обставин може виникнути необхідність розірвати договір з метою захисту інтересів іншої сторони. Розірвання договору за таких обставин має відбуватися відповідно до вимог, встановлених законодавством та самим договором. У деяких випадках розірвання договору може призвести до відшкодування збитків або компенсації іншій стороні. Тому важливо

проконсультуватися з юристом або арбітражним керуючим, якщо є сумніви щодо розірвання договору за таких обставин.

Форс-мажорні обставини - це ситуація або подія, яка виникає поза контролем договірної сторони і перешкоджає виконанню договору. Якщо форс-мажорні обставини перешкоджають виконанню зобов'язання, вони можуть бути підставою для розірвання договору купівлі-продажу або відстрочення виконання зобов'язань. Включення відповідного застереження про форс-мажорні обставини до договору та визначення того, які саме обставини вважаються форс-мажорними, є важливим для гарантування прав та обов'язків сторін у разі настання форс-мажорних обставин [7, с. 126].

У договорі мають бути чітко визначені конкретні обставини, які вважаються форс-мажорними. До них належать стихійні лиха, війна, природні катаклізми, політичні ситуації, акти уряду, епідемії тощо. Договір може вимагати від сторін негайного інформування одна одної про настання форс-мажорних обставин та їх вплив на виконання договору або передбачати, що у разі настання форс-мажорних обставин виконання зобов'язання може бути відкладено або призупинено на час дії форс-мажорних обставин.

Застереження про форс-мажорні обставини слід ретельно аналізувати та дотримуватися відповідних вимог і процедур у разі настання форс-мажорних обставин. Це забезпечить захист прав та інтересів договірних сторін у разі настання форс-мажорних обставин.

### РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРІВ РОЗДРІБНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Правове регулювання договорів роздрібної купівлі-продажу може породжувати низку проблем і розбіжностей не тільки через специфіку самого ринку роздрібної торгівлі, а й через різні чинники, зокрема законодавчі та регуляторні аспекти.

Правова невизначеність може по-різному впливати на договори купівлі-продажу, наприклад, коли різні сторони по-різному тлумачать закони та нормативно-правові акти, що застосовуються до договору купівлі-продажу. У таких випадках між сторонами можуть виникати конфлікти та розбіжності, оскільки кожна сторона може вважати, що вона має рацію з певного питання, а інша - ні.

Якщо сторони неправильно розуміють або неправильно застосовують закон, може виникнути неправильне розуміння прав та обов'язків. Наприклад, непорозуміння щодо гарантій, повернення товару та платіжних зобов'язань може призвести до суперечок.

Деякі закони є неоднозначними або відкритими для тлумачення. У таких випадках сторони можуть не знати, як діяти в конкретних ситуаціях, що може призвести до нестабільності та невизначеності у сфері договорів купівлі-продажу. Зміни в законодавстві з часом можуть впливати на договори купівлі-продажу. Юридичні непорозуміння можуть призвести до судових спорів, коли сторони намагаються вирішити свої розбіжності щодо тлумачення закону. Це дорогий і тривалий процес [9, с. 87].

Щоб уникнути таких проблем, сторонам рекомендується дослідити та зрозуміти закони та нормативно-правові акти, що застосовуються до договору купівлі-продажу, та з'ясувати будь-які двозначності або невідповідності зі

своїми юристами або юридичними експертами. Також важливо ретельно проаналізувати умови договору та врахувати правові положення під час його укладення.

У секторі роздрібно́ї торгівлі може бути складно підготувати правильну документацію для договору, наприклад, вимоги щодо типу документа, який сторони повинні підписати.

Захист прав споживачів є важливим елементом регулювання договорів купівлі-продажу. У багатьох країнах розроблені спеціальні закони та нормативні акти для захисту прав та інтересів споживачів у таких угодах.

Продавці повинні надавати споживачам вичерпну та чітку інформацію про товари чи послуги, які вони продають. Це включає опис товару, ціни, гарантії, терміни придатності, політику повернення та інші важливі характеристики. Споживачі можуть мати право розірвати договір або повернути товар протягом певного періоду після покупки. Це може бути пов'язано з правами споживачів на "товари на замовлення" або іншими механізмами. Закони про захист прав споживачів можуть вимагати від продавців надання гарантій та післяпродажного обслуговування товарів і послуг. Інші права споживачів можуть включати право на безпеку товарів, право на виконання договорів відповідно до умов, право на скарги та суперечки, а також право на відшкодування збитків [16, с. 402 ].

Ці заходи покликані забезпечити споживачам доступ до чесних і безпечних товарів та послуг, а також їхню поінформованість і захист у разі виникнення проблем. Важливо знати закони і правила, які застосовуються до прав споживачів у вашій країні, і дотримуватися їх, якщо ви є споживачем або продавцем.

Контрафактна або підроблена продукція може спричинити серйозні проблеми для договорів купівлі-продажу та ринку в цілому.

Контрафактні товари - це товари, які були незаконно виготовлені або змінені, щоб виглядати як оригінальні товари, але не мають законної ліцензії або дозволу від виробника або правовласника. До контрафактних товарів



належать підроблені ліки, підроблений одяг, електронне обладнання та шкідливі копії програмного забезпечення [15, с. 232].

Контрафактні товари - це товари, які виробляються або постачаються без дозволу правовласника і порушують авторські права, торгові марки або інші об'єкти інтелектуальної власності. До контрафактних товарів належать підроблені ліцензійні товари, товари з підробленими торговельними марками та несанкціоновані копії книг, музики, програмного забезпечення тощо.

Проблеми, пов'язані з контрафактними або імітаційними товарами, можуть вплинути на договори купівлі-продажу. Контрафактні та імітаційні товари часто не проходять контроль якості і можуть бути небезпечними для споживачів. Це серйозна проблема для покупців і продавців, оскільки покупці та продавці можуть нести відповідальність за продаж таких товарів. Продаж контрафактних або імітаційних товарів може порушувати авторське право, право на торговельну марку та інші закони про інтелектуальну власність. Це може мати серйозні правові наслідки для договірних сторін [12, с. 354].

Продаж контрафактних або імітаційних товарів може порушувати етичні норми та соціальну відповідальність. Може бути завдано шкоди репутації продавця або виробника. Контрафактні та імітаційні товари конкурують з оригінальною продукцією, що може призвести до втрати доходу для авторизованих виробників та продавців.

Щоб зменшити ризик підробки та шахрайства, як продавці, так і покупці повинні ретельно перевіряти товари на наявність ознак підробки. Закон також встановлює правові заходи проти підробок і фальсифікату, недотримання яких може призвести до судового переслідування.

Зберігання та обробка персональних даних клієнтів може вимагати дотримання певних вимог щодо конфіденційності та захисту даних.

Роздрібна торгівля може включати в себе транскордонну торгівлю, що викликає податкові та митні питання.

Деякі роздрібні товари можуть бути складними або містити різні компоненти, що робить транзакції більш складними.

Спори між покупцями та продавцями, наприклад, щодо гарантійних зобов'язань, повернення товару та відшкодування збитків, можуть призвести до складних правових ситуацій.

## ВИСНОВКИ

Договір купівлі-продажу є одним з найпоширеніших цивільно-правових договорів і має такі характеристики. Договір купівлі-продажу - це договір між продавцем і покупцем, за яким одна сторона зобов'язується передати товар (продукцію або майно), а інша сторона зобов'язується оплатити цей товар. Продавець зобов'язаний передати товар покупцеві відповідно до умов договору. Покупець зобов'язаний оплатити товар у визначений строк і в порядку, визначеному договором.

Договори можуть стосуватися різних видів товарів або майна, наприклад, споживчих товарів, нерухомості, послуг або іншого майна. Договір містить положення про ціну товару або майна, яку покупець зобов'язаний сплатити продавцю. Ціна може бути фіксованою або визначатися певними умовами (наприклад, вагою чи кількістю).

Договори можуть містити умови, що регулюють передачу, оплату та доставку товарів, гарантії, відповідальність сторін у разі порушення договору та інші права та обов'язки сторін. Договір може містити гарантію продавця щодо якості товару або майна, а також передбачати відповідальність сторін у разі порушення договору.

Договір купівлі-продажу передбачає перехід права власності на товар від продавця до покупця після виконання умов договору та оплати.

Істотні умови договору - це важливі умови, які стосуються суті правочину і визначають права та обов'язки сторін. Ці умови є обов'язковими і не можуть бути змінені без згоди обох сторін. Важливість цих пунктів полягає в тому, що у разі порушення істотної умови договір може бути розірваний і може настати юридична відповідальність.

Зміст договору роздрібної купівлі-продажу містить ряд обов'язкових пунктів, які регулюють права та обов'язки сторін в угоді роздрібної купівлі-продажу.

Договори роздрібної купівлі-продажу можуть бути розірвані з різних причин, які зазвичай відображаються в самому договорі або відповідно до чинного законодавства. Невиконання умов договору є однією з основних і найпоширеніших причин його розірвання. Якщо одна зі сторін не виконує умови, передбачені договором, і тим самим порушує права та інтереси іншої сторони, інша сторона має право розірвати договір.

Юридична невизначеність може впливати на договір купівлі-продажу різними способами, включаючи відмінності в тлумаченні сторонами законодавства, що застосовується до договору купівлі-продажу. Конфлікти та розбіжності між сторонами можуть виникати через те, що одна сторона може вважати, що вона має рацію з певного питання, а інша - ні.

Якщо сторони неправильно розуміють або неправильно застосовують законодавство, права та обов'язки можуть бути неправильно зрозумілі. Наприклад, непорозуміння щодо гарантій, повернень та платіжних зобов'язань може призвести до суперечок.

Деякі закони є неоднозначними або відкритими для тлумачення. У таких випадках сторони можуть не знати, як діяти в конкретних ситуаціях, що може призвести до нестабільності та невизначеності у сфері договорів купівлі-продажу. Зміни в законодавстві з часом можуть впливати на договори купівлі-продажу. Юридичні непорозуміння можуть призвести до судових спорів, коли сторони намагаються вирішити свої розбіжності щодо тлумачення закону. Це може бути дорогим і тривалим процесом.

## Схожість

Джерела з Інтернету

72

3	<a href="https://pl.uu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/05/%D0%A6%D0%B8%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%">https://pl.uu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/05/%D0%A6%D0%B8%D0%B2%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%</a>	9 джерел	0.42%
4	<a href="https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/92718/1/Kasyan_bac_rob.docx">https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/92718/1/Kasyan_bac_rob.docx</a>		0.21%
5	<a href="http://ni.biz.ua/3/3_17/3_176807_dogovor-kupli-prodazhi.html">http://ni.biz.ua/3/3_17/3_176807_dogovor-kupli-prodazhi.html</a>		0.21%
6	<a href="https://leto.ua/ua/policy">https://leto.ua/ua/policy</a>		0.21%
7	<a href="https://nadoest.com/dogovir--yuo-4003-09-pro-nadannya-poslug-m-odesa-20-bereznya-2">https://nadoest.com/dogovir--yuo-4003-09-pro-nadannya-poslug-m-odesa-20-bereznya-2</a>	26 джерел	0.21%
9	<a href="https://gendocs.ru/v294/%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82...">https://gendocs.ru/v294/%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82...</a>		0.19%
10	<a href="https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u209/zbirnik_tez_dopovidey_22.02.22_r_0.pdf">https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u209/zbirnik_tez_dopovidey_22.02.22_r_0.pdf</a>	30 джерел	0.19%
11	<a href="http://www.vtei.com.ua/images/VN/20_04_44.pdf">http://www.vtei.com.ua/images/VN/20_04_44.pdf</a>		0.19%
12	<a href="https://ua-referat.com/%D0%9F%D0%BE%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%82%D1%8F_%D1%82%D0%B0_%D1%80%D0%BE%D...">https://ua-referat.com/%D0%9F%D0%BE%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%82%D1%8F_%D1%82%D0%B0_%D1%80%D0%BE%D...</a>		0.19%
13	<a href="http://bibliograph.com.ua/cena-cenoobrazovanie-3/167.htm">http://bibliograph.com.ua/cena-cenoobrazovanie-3/167.htm</a>		0.19%

Джерела з Бібліотеки

4

1	Студентська робота	ID файлу: 1015967647	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	10.4%
2	Студентська робота	ID файлу: 1015996209	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.52%
8	Студентська робота	ID файлу: 1015944140	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	2 Джерело 0.21%