

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

ID перевірки:  
1016342902

Дата перевірки:  
10.06.2024 15:04:37 EEST

Тип перевірки:  
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:  
11.06.2024 09:32:38 EEST

ID користувача:  
100011299

Назва документа: Курсова Павловська Карина

Кількість сторінок: 14 Кількість слів: 3090 Кількість символів: 22575 Розмір файлу: 22.99 KB ID файлу: 1016144279

## 29.6% Схожість

Найбільша схожість: 18.7% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1016036059)

0.91% Джерела з Інтернету

3

Сторінка 16

29.4% Джерела з Бібліотеки

5

Сторінка 16

## 0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

## 0% Вилучень

Немає вилучених джерел

## ВСТУП

Тема дослідження договорів купівлі-продажу дуже актуальна і дуже важлива в сучасному світі з кількох важливих причин. Договір купівлі-продажу є основою економічної діяльності і являє собою основний механізм обміну товарами і послугами. Вони впливають на рівень торговельних угод, економічний розвиток та багато інших аспектів економіки. Вони потребують правового регулювання для забезпечення захисту прав та інтересів сторін. Це стосується як підприємницького сектора, так і прав споживачів. З розвитком інформаційних технологій та електронної комерції з'явилися нові форми договорів купівлі-продажу, які потребують адаптації та регулювання. Договори купівлі-продажу можуть включати питання сталого розвитку, відходів та охорони навколишнього середовища, які стають важливими в сучасному світі. Зі зростанням міжнародної торгівлі контракти купівлі-продажу можуть стикатися з різними правовими системами та міжнародними нормами. Розвиток нових технологій і бізнес-моделей може створювати нові проблеми і ризики в контрактах купівлі-продажу, що вимагає додаткових досліджень.

З цих та інших причин вивчення договорів купівлі-продажу продовжує залишатися важливим і актуальним завданням в області юридичних, економічних і соціальних досліджень. Розробка та вдосконалення цих договорів мають значний вплив на соціальний та економічний розвиток.

Метою даного дослідження є аналіз законів і нормативних актів, що регулюють договори купівлі-продажу в роздрібній торгівлі. Мета полягає у визначенні прав і обов'язків сторін, процедур вирішення спорів, захисту прав споживачів і т. д.

Метою вивчення договорів роздрібної купівлі-продажу є аналіз стандартних та індивідуальних умов, з якими згодні сторони. Це може включати аналіз законів та нормативних актів щодо цін, умов оплати, термінів доставки, гарантій, умов повернення та угод про роздрібний продаж.

До них відносяться закони Про захист прав споживачів, правила торгівлі та антимонопольне законодавство.

Методи дослідження. Курсова робота заснована на використанні загальнонаукових (аналіз і синтез, дедукція, індукція, порівняння і протиставлення, прогнозування, екстраполяція та ін.) і спеціальних (системно-структурний, порівняльно-правової, логіко-правової та ін.) методів дослідження. Історичний метод був використаний для вивчення деталей впливу історичних умов на становлення та еволюцію інституту. Методи аналізу і синтезу, дедукції, індукції, порівняння і протиставлення дозволили систематизувати емпіричні матеріали, отримати теоретичні результати і практичні висновки для досягнення цілей і завдань дослідження. Метод класифікації використовується для визначення видів заходів процесуального примусу в цивільному судочинстві. Метод прогнозування був використаний для того, щоб зробити висновки про подальший розвиток інституту. Порівняльно-правові методи були використані при аналізі законодавства України, що регулює заходи процесуального примусу, порівняно із законодавством з цього питання інших держав. Використання логічних юридичних методів дозволило виявити протиріччя і прогалини в чинному законодавстві і внести пропозиції щодо його вдосконалення.

**РОЗДІЛ 1.****ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ**

Договори купівлі-продажу є одним з найбільш поширених видів цивільно-правових договорів. Договір купівлі-продажу-це договір між продавцем і покупцем, в якому одна сторона зобов'язується передати річ (товар або майно), а інша сторона оплачує ці витрати. Продавець зобов'язаний передати товар покупцеві відповідно до умов договору. Покупець зобов'язаний оплатити даний товар протягом певного періоду часу способом, зазначеним у договорі [1].

Договір купівлі-продажу має велике значення як для продавця, так і для покупця, оскільки він визначає правові відносини сторін та умови обміну товарами та майном. Основне значення цієї угоди включає в себе наступні аспекти:

- юридична стійкість-договір купівлі-продажу надає сторонам юридичну стійкість. Це означає, що якщо одна зі сторін не дотримується умов договору, інша сторона може відстоювати свої права в суді;

- визначення прав і обов'язків - у договорі чітко визначені права і обов'язки продавця і покупця. Вкажіть, що потрібно передати, коли і як це зробити. Ціноутворення в договорі встановлюється ціна обмінюваного товару або майна. Захист інтересів сторін-у договорі містяться гарантійні умови, обмеження відповідальності, умови повернення товару і багато інших положень, спрямовані на захист інтересів сторін;

- створення основи для вирішення спорів-у разі виникнення спору або розбіжностей між сторонами договір може стати основою для вирішення спору шляхом переговорів або в судовому порядку;

- правовий порядок-договір купівлі-продажу заснований на загальних правових принципах і нормах, що регулюють володіння і оборот майна, і передбачає структуровану і прозору систему в галузі торгівлі та обміну майном;

- підтримка економічного обороту-контракти купівлі-продажу є важливим інструментом розвитку економіки, оскільки вони сприяють обігу товарів і майна, що сприяють економічному зростанню [15, С.125].

В цілому, договір купівлі-продажу важливий для забезпечення взаємовигідних умов для сторін і для розвитку торгівлі та обміну майном в економічному житті. Це створює правову основу, на якій будується діяльність компаній і споживачів.

Контракти можуть стосуватися різних видів товарів або майна, включаючи споживчі товари, Нерухомість, Послуги та інше майно. Контракт містить 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].

Ця угода включає в себе передачу товару, оплату, доставку, гарантію, зобов'язання сторін у разі порушення, а також інші положення та умови, що регулюють права та обов'язки сторін.

Договір може включати гарантію продавця якості товару або майна, а також може передбачати відповідальність сторін у разі порушення умов 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 законодавством або спеціальними законами країни.

У деяких випадках, якщо товар продається споживачеві, закон може захистити прибуток, надавши споживачеві додаткові права, гарантії та інші права на повернення товару.

Існує безліч різних видів договорів купівлі-продажу, включаючи роздрібні та оптові закупівлі, контракти на виготовлення товарів, послуг на замовлення і багато іншого.

Договір купівлі-продажу-це важлива юридична угода, що регулює відносини між продавцем і покупцем і гарантує їх права і обов'язки в процесі купівлі-продажу товарів і майна.

В Україні Правова основа договорів купівлі-продажу базується на різних нормативних і законодавчих актах, які визначають правила і умови укладення та виконання таких договорів. До основних правових документів, що регулюють укладення договорів купівлі-продажу в Україні, належать: Господарський кодекс містить загальні правила укладення та виконання договорів купівлі-продажу, визначає права та обов'язки сторін, умови постачання товарів та порядок врегулювання спорів. Цивільний кодекс України: Цивільний кодекс містить основні положення про право власності, майнові права, пов'язані з укладенням договору купівлі-продажу, а також про сам договір. Закон України "Про захист прав споживачів". Закон визначає права та обов'язки споживачів та встановлює вимоги до інформації, що надається споживачам у процесі купівлі та продажу товарів та послуг. Закон України" про торговельний обіг товарів", Цей закон регулює деталі торгівлі товарами і товарообігу, в тому числі правила і умови продажу товарів [11, с.23].

Додаткові закони, постанови і розпорядження включають конкретні вимоги і правила, що стосуються певних видів товарів або майна (наприклад, медичного приладдя, продуктів харчування, технічного обладнання і т.д.). Сам договір купівлі-продажу, що укладається між сторонами, є важливим юридичним документом, що визначає конкретні умови і зобов'язання сторін.

Правова основа договору купівлі-продажу в Україні спрямована не тільки на забезпечення прав та інтересів як продавця, так і покупця, а й на створення структурованого правового середовища для торгівлі та обміну майном. Знання цих правил важливо для всіх сторін угоди і забезпечує дотримання правових норм при укладанні та виконанні договорів купівлі-продажу.

**РОЗДІЛ 2.****ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ**

Договір роздрібною купівлі-продажу-це юридична угода між продавцем і покупцем, що укладається з метою передачі товару або майна в обмін на невелику суму грошей або іншу цінність для особистого користування покупця. Цей тип контракту відноситься до угоди з товарами або послугами, які призначені для кінцевих користувачів або замовників і продаються в обмежених кількостях[1].

Існує 2 аспекти контракту: продавець і покупець. Продавець - це комерційна організація, яка продає товари та послуги кінцевому споживачеві, тоді як покупець-це клієнт, який придбав товар або послугу для особистого користування. Предметом договору є конкретний товар або послуга, які вибираються покупцем і надаються продавцем. До таких товарів можуть належати продукти харчування, Одяг, взуття, електроніка, Меблі, предмети домашнього вжитку, послуги громадського харчування та багато інших.

У договорі визначається ціна, за якою товар або послуга продаються покупцеві. Це може бути фіксована ціна або угода про те, як визначити ціну. Угода може включати Умови оплати, такі як терміни оплати, способи оплати та можливі знижки або акції. У договорі можуть бути визначені умови поставки товару, а також відповідальність сторін за порушення умов поставки, неналежний стан або заявлені [9, с.341] умови гарантії на товар і положення, що стосуються можливості повернення Товару, якщо вони не відповідають підкоряйся.

У договорі визначаються права та обов'язки продавця і покупця, включаючи зобов'язання з передачі, прийняття та оплати товару. На нього поширюються законодавчі норми і правила, що регулюють торгівлю, відповідно до чинного законодавства країни.

Договори роздрібною купівлі-продажу є важливим інструментом забезпечення взаємодії між продавцями і покупцями і виконання взаємних

зобов'язань. Вони створюють правову базу для роздрібно́ї торгівлі і захищають інтереси сторін угоди.

Істотні умови договору є ключем до суті договору, умовами, які визначають права і обов'язки сторін. Вони є обов'язковими для виконання і не можуть бути змінені без взаємної згоди сторін. Важливість цих умов полягає в тому, що порушення істотних умов може призвести до розірвання договору або юридичної відповідальності.

Предмет договору роздрібно́ї купівлі-продажу визначає, що саме підлягає обміну між продавцем і покупцем. У роздрібній торгівлі товаром може бути товар або послуга, які продаються в невеликих кількостях для особистого користування покупцем або його сім'єю [11, с.342].

При укладанні договору роздрібно́ї купівлі-продажу продавець і покупець повинні домовитися про конкретний товар-замінник, його якість, кількість, ціну, умови оплати та інші важливі аспекти угоди, які формують основу для забезпечення прав і обов'язків обох сторін у майбутньому.

1. Ціна договору купівлі-продажу є одним з основних і найважливіших елементів угоди, який визначає суму, яку покупець повинен заплатити продавцю в обмін на об'єкт, що продається. Ця сума може бути виражена в грошовому вираженні або в інших формах оплати, наприклад, в обмін на товари, послуги або інше майно [16, с.431].

Ціна повинна являти собою чітку і конкретну суму, яку покупець зобов'язаний виплатити продавцю. Визначається валюта, в якій буде проведений платіж. Зазвичай це грошові кошти, але може існувати й інша валюта, якщо це відповідає угоді сторін. У договорі повинні бути визначені умови платежу. Це може бути одноразовий платіж, розстрочка, Передоплата або будь-яке інше умова, що дозволяє покупцеві розділити платіж на кілька частин.

У контракт можуть бути включені умови, що стосуються можливості надання знижок або додаткових зборів до ціни, в залежності від певних умов або обставин. Це визначає спосіб розрахунку ціни, яка може включати



податки, мита, доставку та інші додаткові витрати. Якщо оплата була здійснена в іноземній валюті, контракт може містити положення про обмінний курс на момент оплати [11, с.342]. У договорі можуть міститися умови повернення та обміну товару в разі порушення опису або якості товару. Цією Угодою можуть бути визначені способи оплати, прийняті продавцем, такі як готівка, банківський переказ або кредитна картка. Ціна договору купівлі-продажу є важливим фактором, необхідно чітко описати її точне визначення та умови, щоб уникнути непорозумінь і суперечок між сторонами.

Зміст договору роздрібної купівлі-продажу містить кілька обов'язкових розділів і положень, які регулюють права і обов'язки сторін в контексті угод роздрібної торгівлі.

Сторони договору: продавець-це фізична або юридична особа, яка продає товари або послуги покупцеві. У договорі зазвичай вказуються ім'я, адреса та контактні дані продавця (телефон, електронна пошта і т.д.). Інформація про реєстраційний номер платника ПДВ може бути надана, якщо продавець є платником ПДВ. У договорах зазвичай вказуються ім'я покупця, адреса та контактні дані (телефон, Електронна пошта і т.д.). Інформація про реєстраційний номер платника ПДВ може бути надана, якщо Покупець є платником ПДВ. Зазначення інформації про обидві сторони договору важливо для ідентифікації сторін і правильного виконання умов договору. Ця інформація також допомагає уникнути непорозумінь та суперечок у майбутньому.

Важливим елементом попереднього контракту є його предмет, який включає в себе опис товару, що продається (найменування, кількість, якість, асортимент) і ціну товару. Ціна товару-це сума, яку покупець сплачує продавцю за придбаний товар або послугу [12, с.301].

У договорі роздрібної купівлі-продажу умови оплати товару відіграють важливу роль і визначаються на підставі Угоди між продавцем і покупцем. Такі умови включають зазначення загальної суми, яку покупець повинен

заплатити за товар, і валюти, в якій буде проведений платіж (наприклад, долари, євро, національна валюта і т.д.). Визначте спосіб оплати (готівка, банківський переказ, кредитна карта, чек і т.д.). Дата, в яку покупець повинен здійснити платіж. Термін оплати може бути визначений в днях, тижнях або місяцях після завершення угоди. Якщо очікується передоплата, в транзакції може бути вказана необхідна сума або відсоток від загальної ціни, який покупець повинен сплатити до отримання товару. Визначення умов надання знижок (якщо такі є), зокрема, умов надання знижок для великих замовлень або постійних клієнтів [16, с.421].

Якщо оплата була здійснена в розстрочку або в рахунку можуть бути розбіжності, в договорі можуть міститися умови для внесення виправлень. Щоб уникнути непорозумінь і суперечок між сторонами, умови оплати повинні бути чітко визначені в договорі. Також можна визначити штрафні санкції за прострочення платежу. Також важливо дотримуватися встановлених термінів оплати, оскільки порушення цих умов може мати юридичні наслідки.

Умови поставки і передачі товару є важливою частиною договору роздрібної купівлі-продажу і регулюють процес доставки товару від Продавця до покупця. Визначають, куди буде доставлений товар. Це може бути адреса покупця, складський комплекс або інше місце. Вказівка на те, яким видом транспорту (автомобіль, кур'єр, Пошта і т.д.) і яким чином доставляється товар. Вирішіть, хто понесе витрати на доставку - розподіл витрат між продавцем, покупцем або сторонами. Також може бути вказана конкретна кількість для доставки. Терміни та умови, за яких покупець повинен прийняти товар після доставки. Ви також можете визначити, які документи покупець повинен надати для підтвердження прийняття. Дата або час, в який товар повинен бути доставлений покупцеві. Можливі умови про можливість зміни крайнього терміну. Умови та процедури врегулювання у разі пошкодження товару під час доставки. Це може включати надання страховки [5, с.242]. Щоб уникнути непорозумінь і суперечок між сторонами

необхідно чітко визначити умови поставки і передачі товару. Вони можуть варіюватися в залежності від характеру товару і потреб сторін договору.

Умови гарантії та повернення товару є важливим аспектом договору роздрібної купівлі-продажу, оскільки вони регулюють права та обов'язки сторін у разі, якщо товар має дефекти або не відповідає умовам торгівлі.

На товарі вказано гарантійний термін. Гарантійний термін може бути встановлений законом або умовами договору. Умови гарантії, включаючи права та обов'язки продавця і покупця в разі виявлення дефекту або несправності виробу протягом гарантійного терміну. Процедури та умови виконання гарантійних вимог, включаючи ремонт, заміну або повернення товару. Умови, при дотриманні яких покупець може повернути товар продавцю. Це може бути пов'язано з невідповідністю або відсутністю дефектів між товаром і умовами договору. Умови для покупця про обов'язкову перевірку стану товару в момент отримання та встановлення фактів про можливі дефекти або невідповідність умовам.

Щоб уникнути непорозумінь і суперечок важливо, щоб умови гарантії і повернення товару були чітко визначені в договорі. Ці Умови можуть бути встановлені законом або відповідно до угоди сторін. Покупцям рекомендується уважно ознайомитися з цими Правилами та умовами перед підписанням контракту.

Важливо відзначити, що зміст договору роздрібної купівлі-продажу може бути адаптовано до конкретних потреб сторін і самого договору. При укладанні такої угоди рекомендується проконсультуватися з юристом або фахівцем в області юридичних питань, щоб забезпечити дотримання чинного законодавства і захистити інтереси сторін.

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

1. Недотримання умов договору є одним з основних і типових підстав для розірвання договору. Якщо одна зі сторін не виконує умови, викладені в

договорі, і це порушує права та інтереси іншої сторони, остання має право розірвати договір.

Умови невиконання договору можуть включати, але не обмежуватися ними, наступні обставини:

- Умисне невиконання зобов'язань сторонами: якщо одна зі сторін відмовляється виконувати свої зобов'язання за умовами договору, це є підставою для розірвання договору і вимагання компенсації.;

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

- Несправність товару: якщо товар, придбаний за контрактом, несправний або не відповідає опису, це може призвести до розірвання договору та можливості повернення грошей або заміни якісного товару.;

- Невиконання умов поставки: якщо товар не був доставлений в обумовлені терміни або під час доставки товар перебував у неналежному стані, це є підставою для розірвання договору.;

- Інші порушення умов: будь-яке інше порушення умов, викладених у договорі, призведе до порушення будь-яких прав чи інтересів сторін [16, с.289].

Умови розірвання договору купівлі-продажу, як правило, повинні бути визначені в самому договорі. Перш ніж вживати таких заходів, розгляньте їх та вимоги щодо припинення дії та, можливо, проконсультуйтеся з адвокатом, щоб переконатися, що закон та ваші права дотримуються у подібних ситуаціях.

1. Відмова від угоди або добровільне розірвання договору є однією з підстав для розірвання договору купівлі-продажу. Зазвичай для розірвання договору потрібна згода обох сторін договору. У цьому випадку сторони вирішують розірвати договір і анулюють всі зобов'язання за договором.

Причинами для розірвання договору можуть бути наступні обставини:

- Обидві сторони цієї Угоди можуть погодитися на розірвання цієї Угоди та припинення дії її положень та умов;
- Умови договору прописані в контракті, і контракт може містити умови, згідно з якими сторони мають право розірвати контракт в певній ситуації або протягом певного періоду часу;
- Деякі контракти можуть вимагати обов'язкового попереднього повідомлення про намір сторони розірвати контракт.
- У разі розірвання договору між сторонами може знадобитися відшкодування збитків або інші компенсаційні заходи [13, с.301].

Важливо розуміти, що розірвання договору повинно здійснюватися відповідно до умов, визначених у договорі, і може вимагати відповідного письмового підтвердження. Також варто зазначити, що в деяких випадках сторони мають право на відшкодування шкоди або компенсацію в результаті розірвання договору.

Банкрутство або ліквідація будь-якої зі сторін договору купівлі-продажу може бути підставою для розірвання договору за певних обставин. У таких ситуаціях розірвання договору може знадобитися для захисту інтересів іншої сторони. Підстави та умови для такого розірвання можуть бути визначені в самому договорі або регулюватися законом. У цій ситуації необхідно дотримуватися вимог, встановлених законом, і умови самого договору. У деяких випадках розірвання може призвести до заподіяння шкоди або компенсації іншій стороні. Тому, якщо в таких ситуаціях виникають питання про розірвання договору, важливо проконсультуватися з юристом або фахівцем з банкрутства.

Форс-мажорні обставини-це ситуація або подія, які відбуваються поза контролем сторін договору і перешкоджають виконанню договору. Форс-мажорні обставини можуть стати підставою для розірвання договору купівлі-продажу або для відстрочки виконання зобов'язань у тому випадку, якщо їх неможливо виконати через непереборні обставини. Включення до договору відповідних положень про форс-мажорні обставини та визначення

конкретних обставин, що вважаються форс-мажорними, важливі для забезпечення прав та обов'язків третіх осіб у разі виникнення форс-мажорних обставин [7, с.126].

У контракті має бути чітко зазначено, яка конкретна ситуація вважається форс-мажорною. До них відносяться стихійні лиха, війни, стихійні катаклізми, політичні ситуації, дії влади, епідемії і т.д. Контракт може вимагати від сторін негайного повідомлення один одного про існування обставин непереборної сили і їх вплив на виконання контракту, і в разі виникнення обставин непереборної сили може бути визначено, що виконання зобов'язання може бути відкладено або повністю призупинено на час дії обставин непереборної сили.

Положення про форс-мажорні обставини повинні бути ретельно проаналізовані, і в разі набрання чинності форс-мажорних обставин слід дотримуватися відповідних вимог і процедур. Це допоможе забезпечити захист прав та інтересів сторін договору перед обличчям непереборних ситуацій.



## Схожість

Джерела з Інтернету

3

3	<a href="https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/4977/metodkrcpu19-20pidpys.pdf">https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/4977/metodkrcpu19-20pidpys.pdf</a>	0.32%
4	<a href="http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2015_08/Duse..">http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2015_08/Duse..</a>	0.32%
5	<a href="http://www.scc.univ.kiev.ua/upload/iblock/2ee/dis_Sidorenko%20E.V..pdf">http://www.scc.univ.kiev.ua/upload/iblock/2ee/dis_Sidorenko%20E.V..pdf</a>	0.26%

Джерела з Бібліотеки

5

1	Студентська робота	ID файлу: 1016036059	Навчальний заклад: Open International University of Hun	<a href="#">3 Джерело</a>	18.7%
2	Студентська робота	ID файлу: 1015967647	Навчальний заклад: Open International University of Hun	<a href="#">2 Джерело</a>	16.2%