

ЗМЕНШЕННЯ ЦІНИ ЗА ДОГОВОРОМ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Маріц Д. О.,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри цивільних та адміністративно-правових дисциплін Академії муніципального управління

У статті досліджуються питання визначення ціни у договорі купівлі-продажу та його окремих видах, підстави і порядок зменшення ціни у договорі купівлі-продажу, наводиться та аналізується судова практика із окреслених питань.

Ключові слова: договір купівлі-продажу, істотні умови, предмет, ціна, ціноутворення.

Договір купівлі-продажу належить до групи договорів з оплатної реалізації майна. Реалізація майна передбачає відчуження майна лише на оплатній основі. У новому Законі України «Про ціни і ціноутворення» (далі — Закон) від 21.06.2012 року [1] термін «реалізація» у низці статей вживається як синонім терміна «продаж». Зокрема, знижка (знижувальний коефіцієнт) — зменшення ціни товару виробником (постачальником) під час його продажу (реалізації) (ч. 6 ст. 1 Закону), застосування ціни — продаж (реалізація) товару за встановленою ціною (ч. 5 ст. 1 Закону), доплата — збільшення ціни товару виробником (постачальником) під час його продажу (реалізації) (ч. 4 ст. 1 Закону) тощо.

Порядок оплати та визначення ціни у договорі на товар регулюється ст. 632 Цивільного кодексу України [2] (далі — ЦК України) та ст. 691 ЦК України. Зважаючи на оплатний характер договору купівлі-продажу, виникає запитання: чи є ціна істотною умовою цього договору? У науці цивільного права на сьогодні не існує єдиної думки щодо визначення істотних умов договору купівлі-продажу. Деякі правники: О. В. Дзера, О. Єфімов, І. М. Кучеренко, О. І. Сафончик вважають, що ціна — істотна умова договору купівлі-продажу. О. В. Старцев зазначає, що обов'язок сплатити саме грошову суму, розмір якої обумовлений договором, є істотною умовою договору купівлі-продажу, що відрізняє його від суміжного договору міни [3]. З останньою тезою можна посперечатися, адже за договором міни може бути встановлена доплата за товар більшої вартості, що обмінюється на товар меншої вартості. Крім того, до договору міни застосовуються загальні положення про купівлю-продаж. В. І. Борисова вважає, що такі вимоги до товару, як якість і ціна, хоча і є важливими, але не можуть вважатися істотними умовами цього договору, якщо, безумовно, інше не передбачено самим договором або законом [4, с. 118]. Як істотну умову господарського договору ч. 3 ст. 180 Господарського кодексу України [5] (далі — ГК України) називає ціну. ЦК України по-іншому підходить до ціни і у ст. 632 допускає, що у договорі ціна може бути не встановлена. Крім того, як свідчить судова практика із зазначеного питання, суди неоднаково застосовують норми матеріального права, що призводить до винесення різних за своїм змістом судових рішень. Таким чином, визначення істотних умов договору купівлі-продажу та порядок зменшення ціни за договором купівлі-продажу є предметом дослідження у даній статті.

Відповідно до законодавства істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови,

визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди (абз. 2 ч. 1 ст. 638 ЦК України). Порядок встановлення та зміни ціни у договорі визначається у ст. 632 ЦК України так: 1) за домовленістю сторін; 2) зміна ціни після укладення договору допускається лише у випадках і на умовах, встановлених договором або законом; 3) зміна ціни в договорі після його виконання не допускається; 4) якщо ціна у договорі не встановлена і не може бути визначена виходячи з його умов, вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари, роботи або послуги на момент укладення договору.

Відповідно до ст. 691 ЦК України умова про ціну договору може визначатися так: 1) ціна може бути встановлена прямо в договорі купівлі-продажу; 2) ціна договору може визначатися, виходячи з умов, а за ціною, що визначається відповідно до ст. 632 ЦК України договору; 3) ціна визначається від ваги товару; 4) ціна підлягає заміні залежно від показників, що зумовлюють ціну товару, але при цьому не визначено способу її перегляду, ціна визначається виходячи із співвідношення цих показників на момент укладення договору і на момент передання товару.

Таким чином, із наведених законодавчих положень можна зробити такий висновок, що ціна не є істотною умовою договору купівлі-продажу, адже закон передбачає відсутність такої умови договору і містить порядок її визначення виходячи зі ст. 632, 691 ЦК України. Виходячи із порядку укладення договору, сторони зобов'язані погодити умови, визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди. Загальні положення про купівлю-продаж (§ 1, гл. 54, підроз. 1, роз. III ЦК України) не визначають ціну як істотну умову, і якщо жодна із сторін не наполягає на погодженні цієї умови, договір вважається укладеним. Наприклад, сторони дійшли згоди про те, що ціна товару визначається на дату передання товару, виходячи з офіційно затверджених продавцем цін, що вказуються в каталозі товарів. Підтвердженням офіційного затвердження ціни є каталог товарів продавця з підписом уповноваженої особи і печаткою, який додається до накладної на передання товару. Отже, в такому випадку ціна прямо не встановлена, але може бути визначена із умов договору.

Що слугує підставою для зменшення ціни за договором купівлі-продажу? В першу чергу, потрібно вихо-

дити з тих обов'язків, які покладені на продавця, недотримання яких може призвести до негативних наслідків у майбутньому. Одним із таких наслідків виступає право покупця на зменшення ціни за договором. До обов'язків продавця входить: 1) попередити покупця про всі права третіх осіб на товар, що продається (ст. 659 ЦК України); передати певний набір товару у комплекті (ст. 683 ЦК України); передати покупцеві товар, якість якого відповідає встановленим умовам (ст. 673 ЦК України).

Наведемо такий приклад із судової практики.

У січні 2011 р. ОСОБА_3 звернулась до суду з зустрічним позовом до ОСОБИ_1 про пропорційне зменшення ціни житлового будинку та стягнення моральної шкоди. Позивач зазначала, що між сторонами існувала домовленість на придбання житлового будинку. ОСОБА_4 та ОСОБА_1 уклали договір купівлі-продажу, але усю суму коштів за будинок вона не сплатила та зобов'язувалась решту доплатити до 01.09.2010 р. Разом з сім'єю вона вселилася в цей будинок і під час проживання та користування помешканням у ньому було виявлено низку прихованих недоліків, які при укладенні договору купівлі-продажу будинку були непомітні. ОСОБА_3 зазначає, що було виявлено неправильне підключення до будинку електрики та газу, самовільне перепланування житлових кімнат та інше, а тому і просить суд зменшити ціну житлового будинку та стягнути з ОСОБИ_1 на її користь 1700 грн. моральної шкоди [6]. Також мають місце й інші справи щодо зменшення ціни за договором купівлі-продажу нерухомості [7; 8].

Аналізуючи наведену справу, зазначимо, що недолік – це невідповідність проданого товару вимогам до його якості, передбаченим договором, чи іншим вимогам. Недоліки залежно від їхнього характеру поділяються на явні і приховані. Явні недоліки можуть бути виявлені при огляді товару чи спеціальними методами, наприклад, шляхом підключення до електромережі. Приховані недоліки виявляються лише в процесі використання чи збереження товару. Продавець зобов'язаний попередити покупця як про явні недоліки, так і про приховані, якщо вони йому відомі. У деяких випадках таке застереження є зрозумілим з характеру продажу (продаж товарів, що були у використанні, продаж знижених у ціні товарів у зв'язку з сезонними факторами та інші), тому, вирішуючи спір по суті, слід виходити з того, чи дійсно такі недоліки не були помітними під час огляду будинку до укладення договору, а їх виявлення було можливим лише в процесі користування житлом.

Договір купівлі-продажу має певні види, розглянемо деякі з них. Так, договір роздрібної купівлі-продажу є публічним (ч. 2 ст. 698 ЦК України), а публічною офертою відповідно до ч. 2 ст. 699 ЦК України є виставлення товару, демонстрація його зразків або надання відомостей про товар у місцях його продажу, незалежно від того, чи вказана ціна та інші істотні умови договору купівлі-продажу, крім випадків, коли продавець явно визначив, що відповідний товар не призначений для продажу. Таким чином, роздрібна торгівля також передбачає відсутність ціни як істотної

умови договору. У договорі роздрібної купівлі-продажу покупець має право на зменшення ціни за товар лише у разі передання йому товару неналежної якості. Правові наслідки, передбачені ч. 1 ст. 708 ЦК України, настають тоді, коли покупець знайшов у придбаному товарі недоліки, про які він не був попереджений продавцем. У разі знаходження в товарі недоліків, незастережених продавцем, покупець має право на власний вибір пред'явити одну з вимог, передбачених ч. 1 ст. 708 ЦК України. Скористатися своїм правом покупець може протягом гарантійного або інших строків, встановлених обов'язковими для сторін правилами чи договором.

Договором купівлі-продажу може бути передбачений продаж товару в кредит з відстроченням або з розстроченням платежу (ч. 1 ст. 694 ЦК України). Істотними умовами договору про продаж товару в кредит з умовою про розстрочення платежу є ціна товару, порядок, строки і розмір платежів (абз. 2 ч. 1 ст. 695 ЦК України). Отже, ціна є істотною умовою договору для окремих видів договору купівлі-продажу. Як свідчить судова практика [9], непопередження продавця про права третіх осіб на майно є підставою для розірвання договору або зниження ціни. Згідно з ч. 2 ст. 651 ЦК України договір може бути змінено або розірвано за рішенням суду на вимогу однієї зі сторін у разі істотного порушення договору іншою стороною та в інших випадках, встановлених договором або законом. Істотним є таке порушення стороною договору, коли внаслідок завданої цим шкоди інша сторона значною мірою позбавляється того, на що вона розраховувала при укладенні договору.

Оціночна категорія «істотність», що міститься у ч. 2 ст. 651 ЦК України, має на меті отримання таких оціночних результатів як «істотність порушення» або «неістотність порушення». Через розміщення у ч. 2 ст. 651 ЦК України оціночної категорії «істотність порушення договору» суб'єкту правозастосування надається можливість у спосіб оцінки визначитися з наявністю або відсутністю оціночного факту — факту порушення договору, наявності якого і є підставою для розірвання договору. Суб'єкт правозастосування має визначити «міру позбавлення того, на що розраховувала сторона договору при його укладенні». Першою об'єктивною ознакою, яка має бути встановлена у спосіб оцінки і яка свідчить про «істотність порушення договору», є «значна міра позбавлення того, на що особа розраховувала при укладенні договору».

У результаті дослідження даної проблеми доходимо таких основних висновків: ціна в договорі купівлі-продажу може бути і не встановлена, а тому і не може вважатися істотною умовою договору, за винятком окремих видів договору купівлі-продажу, у яких ціна визначається істотною умовою законом; у публічній оферті ціна може бути і не вказана, як і інші істотні умови, за умови виставлення товару або надання відомостей про товар у місцях його продажу; ціна на товар може бути зменшена на вимогу покупця, якщо відбулося порушення умов договірної зобов'язаності з боку продавця щодо якості, комплектності, непопередження про всі права третіх осіб на товар або інших умов, встановлених законом або договором.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 № 5007-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5007-17/>.
2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–4. – Ст. 356.
3. Старцев О. В. Підприємницьке право. / О. В. Старцев. – К. – 2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wwwwebk.net.ua/Book/PP/07-htm>.
4. Цивільне право України : підручник. У 2-х т. / [Борисова В. І., Баранова Л. М., Жилінкова І. В. та ін.] ; за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасиво-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – Т. 2. – 552 с.
5. Господарський кодекс України // Відомості Вер-

ховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.

6. Єдиний державний реєстр судових рішень. Справа № 22ц-93/12 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21486249>.

7. Єдиний державний реєстр судових рішень. Справа № 2-355/11 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/16680391>.

8. Єдиний державний реєстр судових рішень. Справа № 22ц-24810/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21021477>.

9. Постанова Верховного Суду України від 6 червня 2012 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-rozrivannja-dogovoriv-kupivli-prodazhu-doc112076.html>.

The paper is devoted to the issues of price validation with reference to sale contract and its various forms, as well as reasons and procedure of price reduction in sale contract. Also legal proceedings are analyzed concerning certain issues.

В статті досліджується питання визначення ціни в договорі куплі-продажу і його окремих видах, оснований і порядок зменшення ціни в договорі куплі-продажу, приводиться і аналізується судові практика по даному питанню.

ПРИТРИМАННЯ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ІЗ ПЕРЕДАННЯ МАЙНА У ТИМЧАСОВЕ КОРИСТУВАННЯ

Наріжний С. Ю.,

здобувач НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України

У статті проаналізовано особливості притримання як одного із способів забезпечення виконання договірних зобов'язань із передання майна у тимчасове користування.

Ключові слова: договір найму (оренди), притримання, забезпечення виконання зобов'язань, наймодавець, наймач, здійснення прав, виконання обов'язків.

Зобов'язання із передання майна у тимчасове користування юридично оформлюють особливу, самостійну групу економічних відносин, у рамках яких потреби їхніх учасників задовольняються за рахунок тимчасового переходу до них відповідних матеріальних благ. Предметом таких відносин, насамперед, стає майно, що у даний момент не потрібне самому власнику, але може знадобитися йому в майбутньому. Віддаючи таке майно у тимчасове користування іншій особі, власник зберігає його в економічному обороті, одержуючи відповідну вигоду (дохід). Зобов'язання з передання майна у тимчасове користування виникають за згодою сторін, тобто мають договірний характер і оформляються за допомогою договорів найму (оренди) та його різновидів, за допомогою яких опосередковуються відносини з тимчасового володіння і користування майном [1, с. 19]. Так, відповідно до ч. 1 ст. 759 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) [2] за договором найму (оренди) наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно у користування за плату на певний строк.

Відповідно до принципів виконання зобов'язань будується правове регулювання реалізації суб'єктивних прав і обов'язків у даних правовідносинах.

Зобов'язання сторін, що сформульовані в тому чи іншому договорі найму (оренди), передбачають належне і реальне їх виконання в установленій строк. Проте практика свідчить, що укладення договору ще не гарантує його виконання. Під виконанням зобов'язань розуміють здійснення кредитором і боржником дій по вчи-

ненню прав та обов'язків, що випливають із зобов'язання. Так, виконанням договірної зобов'язання із передання майна у тимчасове користування слід розглядати одночасно як передання майна наймодавцем у користування наймачеві і прийняття цього майна наймачем, а також виплату ним обумовленої договором плати за користування майном і прийняття цієї плати наймодавцем.

Особа, яка бере участь в договірних відносинах, зацікавлена у зменшенні ризику невиконання зобов'язання контрагентом або зведенні його до мінімуму. При вступі в цивільно-правові відносини їх учасники намагаються не допустити будь-яких порушень. Однак реалії цивільного обороту, а також судова практика свідчать про те, що юридичні обов'язки не завжди виконуються належним чином.

У договірних зобов'язаннях із передання майна у тимчасове користування існує досить багато випадків, коли наймачі (орендарі) зловживають своїми правами, а наймодавці (орендодавці) перестають одержувати плату за користування майном, витрачаючи велику кількість часу для стягнення неустойки. Окрім цього, договірні зобов'язання часто порушуються й з боку наймодавців (орендодавців), які намагаються до закінчення строку оренди позбутися наймачів (орендарів) без належних на те підстав.

Серед правових засобів впливу на суб'єктів цивільно-правових відносин особливе місце посідають