УДК 347.7

**Зозуля Ю. С.,** студентка,

Навчально-науковий Юридичний інститут,

Національний авіаційний університет, м. Київ

Науковий керівник: Омельченко Г. В., асистент

**ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ РОЗДРІБНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ**

Роздрібна купівля-продаж є найпоширенішим видом договору купівлі-продажу, оскільки має на меті задоволення споживчих потреб населення.

За договором роздрібної купівлі-продажу продавець, який здійснює підприємницьку діяльність із продажу товару, зобов'язується передати покупцеві товар, що звичайно призначається для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю, а покупець зобов'язується прийняти товар і оплатити його (ст. 698 ЦК).

Юридичними ознаками договору є те, що він взаємний, консенсуальний та відплатний.

До особливостей цього договору, слід віднести специфіку предмета договору – товари, що призначаються для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю. Цей критерій дозволяє відокремлювати сферу застосування положень ЦК щодо договору роздрібної купівлі-продажу, зокрема, від відносин договору поставки, оскільки відносини з приводу товарів, що використовуються виключно для здійснення підприємницької діяльності, не є предметом регулювання договору купівлі-продажу.

Між тим аналіз визначення договору роздрібної купівлі-продажу дозволяє дійти висновку, що як покупці можуть виступати також юридичні особи, навіть і підприємницькі, коли вони придбавають товар (оргтехніку, меблі тощо) для використання, не пов'язаного безпосередньо з використанням, у підприємницькій діяльності.

Характерною ознакою, яка дає можливість виокремити роздрібну купівлю-продаж, є й те, що покупець купує не тільки товар, який звичайно призначається для певних цілей, а таку його кількість, що не перевищує нормально необхідної для особистого, сімейного, домашнього або іншого використання.

До особливостей договору роздрібної купівлі-продажу також слід віднести й особливий порядок його укладення. Суб'єкти підприємницької діяльності у сфері торгівлі належать до тих суб'єктів сфери обслуговування, які звертаються до всіх і до кожного з пропозицією (офертою) купити товар на визначених умовах. Дана пропозиція може бути оформлена різноманітними способами: розміщена у рекламі, каталогах, а також в інших описах товару, а може бути виставленням вже самого товару, демонстрацією його зразків або наданням відомостей про товар (описів, каталогів, фотознімків тощо) у місцях його продажу. Для того, щоб пропозиція укласти договір, яка розміщена у рекламі, каталогах тощо, вважалась публічною офертою, тобто була звернена до невизначеного кола осіб, вона повинна містити усі істотні умови договору (ч. 1 ст. 699 ЦК). В інших випадках, коли застосовуються інші способи, пропозиція вважається публічною 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 (наприклад, це може бути торговельне обладнання, товари, які сприяють художньо-естетичному оформленню торгового залу, вітрини тощо) - ч. 2 ст. 699 ЦК.

Особливістю даного договору слід вважати те, що моментом виконання обов'язку продавцем є вручення товару покупцеві, а у разі його відсутності - особі, яка пред'явила квитанцію або інший документ, що засвідчує укладення договору чи оформлення доставки товару (ч. 2 ст. 704 ЦК).

Ще однією важливою особливістю договору роздрібної купівлі-продажу виступає ціна цього договору. Ю.А. Заїка, вважає, що вона вони бути однаковою для всіх споживачів. Виключенням можуть бути пільги для деяких категорій громадян, які повинні бути передбаченні нормативно-правовими актами [1]. Зазначена позиція позитивно впливає на дотримання прав споживачів, але в повсякденному житті трапляється так, що продавці навпаки хочуть заробити на споживачах, а не надати відповідні пільги. Отже, договір купівлі-продажу не може вважатися укладеним, без попереднього обговорення ціни.

Підсумовуючи вищевказане, слід зазначити, що договір купівлі-продажу, являється окремим видом договору купівлі-продажу і має свої особливості. Саме ці особливості відрізняють цей вид договору від інших видів договорів купівлі-продажу.

*Література*

1. Заїка Ю.А. Українське цивільне право / Ю.А. Заїка. – К. : Істина, 2005. – 312 с.

2. Роздрібна, оптова торгівля. Основні поняття. Терміни і визначення: Лист від 17.03.1998 р. № 15-03/29-192 // Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

4. Осетинська Г. А. Цивільно-правовий захист прав споживачів за законодавством України:автореферат дис на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право, цивільний процес, сімейне право та міжнародне приватне право» / Г. А. Осетинська. – К., 2006. – 20 с.