

М. В. Лазар
студ. III курсу
спеціальність «Право»
Науковий керівник: ст. викладач Є. М. Корнеєва

ЦІНА ЯК УМОВА ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Ціна є однією з основних умов будь-якого договору купівлі-продажу згідно з цивільним законодавством. Вона визначається сторонами угоди і є ключовою для визначення її законності та зобов'язань сторін. Розуміння правових аспектів визначення ціни у договорах купівлі-продажу є важливим як для сторін, що здійснюють торгівлю товарами або послугами, так і для юридичних консультантів та судових експертів.

В деяких випадках цінові умови договору можуть впливати на права та інтереси споживачів, і правовий аналіз цього аспекту може бути важливим для захисту їхніх прав. Тому вирішення цих питань сприятиме вдосконаленню практики укладання договорів купівлі-продажу та дозволить уникнути спорів між сторонами.

У ринковій економічній системі, яка є типовою для більшості сучасних країн та світової економіки в цілому, ціна має значний вплив на національну та світову економіку. Вона є складною економічною категорією, ключовою для підприємства, оскільки від неї значною мірою залежить його прибутковість. Визначення ціни сьогодні є складним процесом, що включає декілька етапів та вимагає використання певних методів формування ціни, цей процес є важливим та відповідальним для сторін договору.

Для кожного виду договору визначаються власні істотні елементи, зокрема, з часів римського приватного права для договору купівлі-продажу (*лат. emptio venditio*) істотними є предмет договору (товар) та його ціна. Погодження сторонами істотних елементів та включення їх до змісту договору є достатнім для укладення останнього [1, ст. 143].

Ціна є грошовим виразом еквіваленту одиниці товару, що підлягає продажу (реалізації). Вона визначається як тариф, розмір плати, ставка або збір, за винятком ставок і зборів, що застосовуються в системі оподаткування.

Фіксована ціна – обов'язкова для застосування суб'єктами господарювання ціна, встановлена Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та державними колегіальними органами або органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень та компетенцій [2, ст. 1].

Ціна у договорі є грошовим виразом вартості товарів або послуг, за якими сторони будуть здійснювати відповідні дії. Вона зазвичай є об'єктом домовленостей сторін, але може мати й фіксований характер. Фіксована ціна використовується в договорах, де ціноутворення є чітким і зрозумілим, наприклад, при купівлі товарів для подальшого перепродажу або при придбанні транспортних засобів чи нерухомості. Регульована

ж ціна – це ціна, яка встановлюється владними органами або регулюючим органом у межах встановлених нормативів або правил. Наприклад, застосовується у сфері тарифів на комунальні послуги, медичних послуг, продуктів харчування тощо.

Окрім регульованих цін, існують різні способи домовленості ціни, зокрема тарифи. Тариф – це офіційно встановлена ціна за певний вид товарів або послуг, яка може бути встановлена державою або певною організацією і пов'язана з певними умовами або стандартами. Наприклад, у сфері електроенергетики тарифи встановлюються для регулювання цін на електричну енергію для споживачів.

Етимологічно поняття «ціна» пов'язане з вартістю. Ціна означає вартість товару, виражену в грошових одиницях, або оплата за щось. Відповідно, вартість – це виражена у грошах ціна чогось [3, с. 139].

Згідно зі ст. 524 ЦКУ зобов'язання мають бути виражені у грошовій одиниці України гривні. Водночас сторони можуть визначити грошовий еквівалент зобов'язання в іноземній валюті. Відповідно до Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) грошове зобов'язання має бути обов'язково виконане у гривнях [4]. У свою чергу, ст. 189 Господарського кодексу України передбачає, що ціна є істотною умовою господарського договору і визначається в договорі у гривнях [5].

Ціна може стосуватися різних об'єктів, таких як речі, послуги, роботи або майнові права. Вона відображає мінову вартість певного об'єкта і може бути виражена як у грошовій, так і у натуральній формі. Ціна зазначається в договорі у гривнях. Ціни у зовнішньоекономічних договорах (контрактах) можуть визначатися в іноземній валюті за згодою сторін.

Ціна у договорі купівлі-продажу має як економічне, так і юридичне значення. Економічною ціна визначає вартість товару, яка включає в себе витрати на виробництво, ринкові умови, прибуток тощо. Юридично ціна виступає як обов'язкова складова договору, що визначає права та обов'язки сторін.

Ціна не може бути, а є істотною умовою, за виключенням договору купівлі продажу, та навіть у його видах – вона істотна умова.

Ціна може бути узгоджена сторонами в договорі напередодні укладання, визначатися за ринковими цінами на момент укладання договору або за допомогою інших методів, передбачених законом чи домовленості сторін. Ціна і вартість не завжди те саме. Вартість визначає загальну вартість товару, включаючи його якість та інші параметри, тоді як ціна – конкретна сума, за яку товар продається або купується.

Так, у стаття 632 ЦК України містить правило щодо регулювання ціни як умови договору. Про це свідчить назва глави 52 ЦК України і словосполучення, які вживаються в тексті власне ст. 632 ЦК України, зокрема, «*поняття та умови договору*», «*ціна в договорі встановлюється*», «*ціна у договорі не встановлена*» [4, ст. 632].

Іноді в судовій практиці пропонується застосовувати статтю 632 ЦК України до випадків, коли існують недоговірні відносини. Згідно з пунктом 11 постанови Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику розгляду цивільних справ про визнання правочинів недійсними» від 06.11.2009 № 9 та пунктом 2.14 постанови Пленуму Вищого господарського суду України «Про деякі питання визнання правочинів (господарських договорів) недійсними» від 29.05.2013 № 11, у випадку застосування реституції за недійсним договором, де вартість майна не встановлена і не може бути визначена з його умов, вартість майна визначається за звичайними цінами, що склалися на момент укладення договору, згідно з частиною четвертою статті 632 ЦК [6].

Розгляд цієї теми дозволив розібратися у правовому значенні ціни, способах її визначення. Вивчення цих питань сприяє вдосконаленню практики укладання договорів купівлі-продажу та дозволить уникнути спорів між сторонами. Отже, дослідження особливостей ціни в договорі купівлі-продажу має важливе значення цього елемента угоди. Так, розуміння ціни є ключовим для економіки та правової практики, оскільки ціна визначає вартість товару в договорі.

Список використаної літератури

1. Гладкий С. О. Римське приватне право : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення навчальної дисципліни підготовки

- бакалавра спеціальності 081 «Право». П.: ВНЗ Укоопспілки «ПУЕТ», 2016. 247 с.
2. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 р. № 5007-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text> (дата звернення: 03.04.2024).
 3. Словник української мови: в 11 т. АН УРСР. Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні; редкол. І. К. Білодід (голова) та ін. Київ : Наукова думка, 1980. Том 11: «Х–Б». 236 с.
 4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 03.04.2024).
 5. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 03.04.2024).
 6. Про судову практику розгляду цивільних справ про визнання правочинів недійсними : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 06.11.2009 № 9 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0009700-09#Text> (дата звернення: 03.04.2024).