# Содержание.

[Вступление, или предпосылки исследования 4](#_bookmark0)

[Глава 1. Договор купли-продажи товаров по английскому праву 7](#_bookmark1)

1. [Sale of Goods Act 1979 7](#_bookmark2)
2. [Требования, предъявляемые к товарам 7](#_bookmark3)
3. [Цена товаров 9](#_bookmark4)
4. [Договор купли-продажи товаров и встречное удовлетворение 10](#_bookmark5)
5. [Что такое поставка (*delivery*) товаров? 11](#_bookmark6)
6. [Соотношение передачи собственности в товарах (передача распоряжения](#_bookmark7) [товарами) и передачи правового титула 16](#_bookmark7)
7. [Переход собственности в товарах (переход распоряжения) 17](#_bookmark8)
8. [Действие эстоппеля при передаче собственности в товарах](#_bookmark9) [(распоряжения) 21](#_bookmark9)
9. [Торговое посредничество в договоре купли-продажи товаров 24](#_bookmark10)
10. [Доктрина риска (doctrines of risk) и доктрина неисполнения обязательств](#_bookmark11) [(doctrines of frustration) 26](#_bookmark11)
11. [Офертно-акцептный способ заключения договора купли-продажи товаров](#_bookmark12)

[. 29](#_bookmark12)

1. [Исполнение договора купли-продажи товаров 35](#_bookmark13)
2. [Расторжение договора купли-продажи товаров 38](#_bookmark14)
3. [Средства правовой защиты, доступные покупателю и продавцу, когда](#_bookmark15) [другая сторона нарушает договор 46](#_bookmark15)

[Глава 2. Договор международной купли-продажи товаров по Венской](#_bookmark16) [конвенции 1980 г 62](#_bookmark16)

1. [Общие замечания. Конвенция ООН (ЮНИСИТРАЛ) о договорах](#_bookmark17) [международной купли-продажи товаров 62](#_bookmark17)
2. [Принципы применения Венской конвенции 63](#_bookmark18)
3. [Офертно-акцептный способ заключения договора международной купли-](#_bookmark19) [продажи товаров по Венской конвенции 1980 г. 65](#_bookmark19)
4. [Основные обязанности продавца по договору международной купли-](#_bookmark20) [продажи товаров 70](#_bookmark20)
5. [Переход риска 71](#_bookmark21)
6. [Средства правовой защиты 72](#_bookmark22)
7. [Освобождение от ответственности 83](#_bookmark23)
8. [Какую роль играет Венская конвенция 1980 г.? 85](#_bookmark24)

[Глава 3. Торговая купля-продажа в российском праве: основные](#_bookmark25) [концептуальные предпосылки и современное законодательство 87](#_bookmark25)

[Заключение, или сравнительно-правовой анализ договорных типов купли-](#_bookmark26) [продажи товаров по российскому и английскому праву 94](#_bookmark26)

[Список использованных литературных источников 100](#_bookmark27)

# Вступление, или предпосылки исследования

Майкл Бридж (*Michael Bridge*), профессор Лондонской школы экономики (*London School of Economics*) в своей работе «The International Sale of Goods: Law and Practice» пишет, что «соображения удобства и оперативности способствуют заключению сделок с документами, а не с товарами в международной торговле. Кроме того, многие такие сделки выполняют меновую функцию (*a market function*), отличную от любой функции, связанной с физическим использованием товаров, к которым относится сделка (*transaction*)»1. Другими словами, торговец- посредник эксплуатирует не потребительскую, а меновую стоимость товаров. Отсюда, физически эти товарами он может (и предпочитает!) даже «не видеть»: коммерсант покупает товары, чтобы в дальнейшем выступить их продавцом, иными словами, ему необходимо извлекать из вещей их меновую стоимость и обладать возможностью распорядиться собственностью в этих товарах. Правовым средством, т. е. юридическим способом решения субъектами поставленной задачи, или достижения указанной цели2, служит ***договор торговой (коммерческой, посреднической) купли-продажи*** (договор купли- продажи товаров).

Тем не менее, договор торговой купли-продажи, или договор купли- продажи товаров отличается в разных правопорядках, поэтому целью нашей работы является проведение комплексного сравнительно-правового анализа между английским договором купли-продажи товаров и договором купли- продажи товаров по российскому праву.