

Купля-продажа: расширенный курс

Онлайн + запись семинара

- 📅 2, 23, 30 марта 2023 года
- 🕒 С 10:00 до 13:00 МСК
- 🕒 От 85 академических часов
- 📄 Удостоверение о повышении квалификации



Анонс

Купля-продажа – основной договор, оформляющий товарный обмен. Знание основ регулирования купли-продажи важны для любого юриста, будь то трейдер на рынке ценных бумаг, риэлтор на рынке недвижимости или юрист на производстве.

Курс будет построен следующим правилам. Первое занятие – вводное. На нём ставятся проблемы, обозначаются источники для изучения, проводится вводное тестирование слушателей. Далее слушатели самостоятельно изучают записи, к которым им предоставляется доступ, и еженедельно проходят тесты на усвоение пройденного материала. На втором занятии лектор разбирает результаты тестирования слушателей. На третьем занятии изучается наиболее интересная новая практика, которая накопилась с момента, когда были сделаны записи.

Курс является всеобъемлющим, поскольку включает не только общие положения о купле-продаже, но и поставку, куплю-продажу недвижимости и куплю-продажу долей в ООО и акций.

Автор курса

АНДРЕЙ ЕГОРОВ

Профессор НИУ «Высшая школа экономики»,
гл. редактор журнала «Цивилистика», кандидат
юридических наук, действительный
государственный советник юстиции
Российской Федерации 2 класса



Free-Arm and Industrial Drawing

and white are not colours, the
agents. White adds body
thens its hue, black
of prismatic
of all the prima
ence of colour; in
seems an absence of
ence of all the colours
modern three-colour pro
all effects are produce
colours superimposed,
l printing of the three p
of the other, generally in
Red, and Blue.

could not, however, be very practical. The
pictures with the three primaries
less would be too tedious and in-
volve so several intermediate pigment
by the admixture of varying proportions

The *Primaries* are:
The *Secondaries* are:
Orange, Ge
The

NATURAL AND COMMON OBJECTS
Morris, Hellen, Hassall, Rackham, R
of the importance of line. R
not be all wr
cannot be

Walter Crane. Burne-Jones
in all countries confirms this view
suggestive.
Hence we may console ourselves
with the pencil when the form demands
Outline, emphatically, is a means to
produced first, it may be as far as
perfect and expressive as possible, shading
work and technical drawing should therefore
and chrysworm. Outlines preparatory to shading
Constructivism, &c. — Analysis of form
great essentials, so are "construction lines" within
ellipses, not always, but mostly. Knowledge of
growth, radiation, convergence in perspective, c
ould be impressed unconsciously at every oppo
ed from natural forms. There may be
And as for mechanical aids
Do they not also use the
vertical points of
be so narrow
ent the

TECHNICAL POINTS

NATURAL AND COMMON OBJECTS

Experiment

(1) Drawing from Natural Objects.

Candidates should have gone through a graduated series of exercises in drawing from plants and other natural objects, for the purpose of acquiring (a) a general knowledge of one or more of the structure, external and other characteristics of natural objects, and (b) the power of drawing.

Palma

orium.com

Free-Arm and Industrial Drawing

16

Free-Arm and related to painting (which is entirely a system of massing with the brush), but it is also closely related to other kindergarten exercises, as e.g., drawing, and of senior work, it reappears in the form of pastel drawings, water-color, or similar.

16 allied to painting (which is allied to other kindergarten exercises, massing with the brush), but it is allied to other kindergarten exercises, clay-modelling.

In later stages of senior work, it reappears under the form of shaded pastel drawings of groups of objects on white paper, or similar groups on brown or tinted paper; in which case the pastels are used to express the light and darker ones to depict the

Industrial Drawing

"massing" consists in building up forms, just as objects can be built up in clay. The "dot" is the starting point, and that is made to grow into larger shapes, by enlargement and other additions. It is quite an evolutionary or accretive process.

When the scholars grow older, they must learn to draw a good outline rapidly, because they must not waste time in drawing.

Afterwards, when the scholars grow older, they are taught to draw a good outline right off at the beginning; because they must necessarily grow experienced in outline drawing and in the representation of a man by an outline. They may then fill in this outline with chalk by carefully shaded lines as an embellishment, and to give a more solid appearance to the object. The order is thus reversed. This filling-in is, however, by no means essential. It also there is a tendency to a well-proportioned outlines, the representation of

tion of the Plates

a pity that a parallel series of experiments more frequently carried on right in Senior departments. It is a logical and reliable sequence. Two other parallel series the production of

Тема №1

Общая характеристика договора купли-продажи

- Договор купли-продажи – правовая природа. Объекты купли-продажи: типичные (вещи – движимые и недвижимые) и нетипичные (имущественные права, иные объекты: криптовалюта, информация, клиентура и т.п.).
- Родовые и индивидуальные вещи как объекты купли-продажи.
- Договор купли-продажи и перенос права собственности: принцип разделения. Практические следствия принципа разделения.
- Типичные обязанности продавца: передача объекта и титула. Способы передачи вещи: *brevi manu*, *Besitzkonstitut* и др. Передача вещи перевозчику. Правовое значение акта приёма передачи.
- Обязательства "отправить", "доставить" и "подготовить" на примере купли-продажи.
- Дополнительные обязанности продавца.

Тема №2

Недостатки вещи

- Материальные недостатки. Виды недостатков – отсутствие согласованных качеств объекта и отсутствие у объекта типичных характеристик, присущих объектам такого вида.
- Гарантии и заверения продавца: взаимосвязь с недостатками вещи.
- Недостатки родовых вещей и индивидуальных предметов. Недостатки ценных бумаг и недвижимости.
- Недостатки имущественных прав и иных объектов купли-продажи, помимо вещей.
- Момент обнаружения недостатков. Правовое значение гарантийного срока.
- Юридические недостатки: виды и последствия: продажа чужой вещи, продажа вещи с обременением (публичным – запрет строительства, или частным – залог).

Тема №3

Права покупателя в случае нарушений обязательств продавцом

- Последствия допущенной просрочки передачи товара. Оценка существенности допущенного нарушения.
- Требование об устранении недостатков.
- Требование о снижении покупной цены как преобразовательное право покупателя.
- Возмещение расходов на самостоятельное устранение недостатков и иных убытков.
- Отказ от договора купли-продажи. Встречные обязательства по возврату полученного: какое подлежит исполнению первым?
- Понятие и виды существенных недостатков в судебной практике.
- Исключение или ограничение ответственности за недостатки. Пределы диспозитивности норм ГК.

Тема №4

Обязанности покупателя и ценовые риски

- Обязанность покупателя оплатить товар. Ответственность покупателя за просрочку оплаты товара: законная и договорная. Заранее согласованные убытки, неустойка, законные проценты.
- Обязанность покупателя принять товар.
- Дополнительные обязанности покупателя.
- Переход на покупателя риска случайной гибели вещи: передача товара, вручение вещи для пересылки и т.п. Риск падения цены вещи.
- Существенное изменение обстоятельств в длящихся договорах (поставка товара партиями).
- Защита покупателя при продаже в рассрочку.

Тема №5

Обеспечение интересов продавца

- Залог в силу закона при продаже в кредит (п.5 ст.488 ГК).
- Оговорка об удержании правового титула (ст.491 ГК): простая и расширенная. Согласование оговорки. Юридический эффект оговорки: вещный и обязательственный.
- Последствия неисполнения обязанности по оплате товара: отобрание вещи у покупателя или обращение взыскания на неё?
- Последствия продажи товара добросовестному покупателю.
- Способы защиты покупателя: право ожидания.
- Банкротство сторон (покупателя или продавца): как проявляется себя оговорка об удержании правового титула?

Тема №6

Договор поставки

- Договор поставки – правовая природа.
- Обмен документами как одна из форм сопутствующих обязанностей сторон.
- Поставка как синаллагматический договор.
- Условие "бери или плати" в договоре поставки.
- Недостатки товара: механизм обнаружения, фиксации и устранения. Обязанность покупателя проверить товар (осуществить приёмку).
- Уменьшение цены, устранение недостатков, замена товара, расторжение договора.
- Убытки вследствие нарушения договора. Абстрактные и конкретные убытки: нюансы судебной практики.
- Влияние изменившихся обстоятельств (пандемия, СВО) на долгосрочные договоры поставки.

Тема №7

Купля-продажа недвижимости

- Договор купли-продажи недвижимости – правовая природа.
- Купля-продажа как обязательственная сделка. Возможность купли-продажи будущих объектов, в т.ч. на стадии строительства. Соотношение договора купли-продажи с договором долевого участия в строительстве (214-ФЗ).
- Типичные обязанности продавца: передача объекта и титула. Особенности передачи права на недвижимость. Государственная регистрация перехода прав: принцип внесения. Аресты недвижимости: чему они препятствуют?
- Передача владения недвижимостью. Проблема фактического и книжного владения. Правовое значение акта приёма передачи.
- Предварительный договор купли-продажи недвижимости: особенности.
- Форма договора купли-продажи недвижимости. Эффект от участия нотариуса в сделке.

Тема №8

Купля-продажа долей в ООО и акций

- Принцип разделения: купля-продажа как обязательство и передача доли как распорядительная сделка.
- Значение передаточного распоряжения для акций.
- Нотариальная форма сделок по отчуждению долей, к чему она относится: к обязательственной или распорядительной сделке? Проблема занижения цены в сделке и риски, связанные с ней.
- Качество передаваемой доли (пакета акций).
- Что такое качество доли или акции?
- Применимы ли к акциям и долям правила п.2 ст.469 ГК о среднем качестве и пригодности для обычного использования?

VIP и бизнес участникам предоставляется доступ:

Тариф: Онлайн бизнес и Онлайн VIP

Оборот долей в ООО: переход
по сделке и в силу закона

Андрей Егоров, Олеся
Петроль, Вера Алейникова,
Иван Чупрунов

+7 (800) 551-32-06

Отзывы о Lextorium

“Курс, посвященный купле-продаже, очень понравился. Прежде всего, чувствовался большой интерес к теме самого автора, его увлеченность, желание поделиться знаниями. Поделиться было чем, это и глубокие теоретические знания и анализ целого массива судебной практики. А.Егорову большое спасибо! Курс, безусловно, полезен юристам, которые работают с договорами купли-продажи, особенно корпоративным юристам ”

Савельева Татьяна

“Огромное спасибо за такой прекрасный подарок в канун новогодних праздников. Не все еще успел просмотреть, но то что успел – замечательно. Как впрочем все материалы выпускаемые LEXTORIUM. Все четко, по делу, без «воды». Подача материала образная, доходчивая, легкая для восприятия. Еще раз, благодарю! ”

Григорий Владимирович Кульков

“Обязательно к прослушиванию! Какая бы специализация у вас не была, думаю каждый юрист, вчитывался и продолжает регулярно вчитываться в нормы договора купли-продажи, решая собственные задачи или помогая клиенту. Поэтому углубилась в текущую проблематику с интересом и удовольствием. Дополнительным бонусом идут подсвеченные спикером банкротные нюансы (А.В. Егоров большой спец и в этом вопросе) , есть моменты из лизинга. В общем все аспекты проработаете и квалификацию повысите. Спасибо, ревизия знаний дело полезное.”

Татьяна Сергеевна Лысова

+7 (800) 551-32-06

По окончании курса вы получаете удостоверение о повышении квалификации



О школе

Лексториум (Lextorium) — школа для юристов-практиков. Семинары, конференции и мастер-классы, видеокурсы для юристов-практиков на самые актуальные темы.

11236

студентов

68

преподавателей

920

часов занятий

**Остались вопросы?
Напишите нам в WhatsApp
— мы очень быстро
отвечаем**

 **+7 995 300-43-61**

 **+7 (800) 551-32-06**

 **+7 (495) 128-22-05**

 **info@lextorium.com**

