

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного приватного, комерційного та цивільного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

Студента 2 курсу, 9м групи,
спеціальності 081 “Право”
спеціалізації “Цивільне право та
процес”

Воробей Денис
Володимирович

Науковий керівник
кандидат юридичних наук,
доцент

Гончаренко
Олена Миколаївна

Керівник освітньо-
професійної програми,
доктор юридичних наук,
професор

Примак Володимир
Дмитрович

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ.....	6
1.1. Поняття, значення та співвідношення договору поставки із суміжними договорами.....	6
1.2. Джерела правового регулювання договору поставки.....	17
1.3. Договір поставки з іноземним елементом.....	20
РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ.....	30
2.1 Зміст договору поставки.....	30
2.2 Специфіка укладання договору поставки.....	39
2.3. Виконання договору поставки.....	42
РОЗДІЛ 3 ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ.....	51
3.1. Припинення договору поставки.....	51
3.2. Відповідальність за неналежне виконання договору поставки.....	54
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	83

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сьогодні правове регулювання договору поставки є дуже актуальним питанням. Стабільність економічних відносин забезпечується послідовністю правових форм відносин між учасниками ринку споживання та збуту. Договір доставки має вирішальне значення для формування та підтримання таких відносин.

Контракт на постачання є одним з найбільш поширених договорів. Саме тому при укладенні цих контрактів багато юристів намагаються уникати певних підводних каменів, які можуть постати перед їхніми клієнтами у майбутньому. Договір - це основний документ, що визначає права та обов'язки сторін з поставок усіх видів товарів. Підприємства є вільними у виборі предмета договору, визначенні зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, за винятком випадків поставки товарів за міждержавними угодами

Договір поставки може виступати основним документом, який визначає права та обов'язки сторін, якщо він чітко і повно визначає необхідні умови доставки. Договір про постачання є безоплатною, узгодженою та двосторонньою (зворотною) угодою.

Традиційно умови для ціни та термінів доставки традиційно вважаються важливими умовами. Що стосується ціни доставки, застосовуються загальні правила продажу. Договір доставки здійснюється в письмовій формі та складається або шляхом складання одного документа, підписаного сторонами, або шляхом обміну листами, телеграмами, телеграмами тощо, підписаними відправною стороною.

Роль контракту на поставку, яка обумовлена особливостями її укладання та виконання, відображається в факторах (економічному, ринковому, правовому), які вказують на його вирішальну роль у проведенні торговельних операцій. Проте, дискусії щодо характеру контракту на поставку або як окремий договір, або як варіант договору купівлі-продажу,

продовжуються до цього дня. Цей тип контракту переважає в обороті ринкового суспільства, оскільки він стосується обміну товарами на національному та міжнародному ринках, а також переходу великої маси багатства та матеріальних цінностей від одного суб'єкта господарювання (постачальника) до інший (покупці).

Ринкова економіка вплинула на правове регулювання поставок, що пов'язано з його поширенням активних суб'єктів господарювання, включаючи ефективну міжнародну торгівлю та укладання численних міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.

Питання колізій у регулюванні договірно-правових відносин постачання між Цивільним кодексом України та Господарським кодексом України залишаються актуальними, що на практиці призводить до неоднозначного тлумачення та застосування сторонами та державними органами. Наслідком таких зіткнень є порушення прав та інтересів суб'єктів господарювання.

Протягом багатьох років це питання було розглянуто провідними іноземними та вітчизняними вченими. Теоретичною основою дослідження є робота вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі цивільного та комерційного права. Серед них слід відзначити наукові праці: В.В. Алямкін, О.А. Беляневич, Т.В. Боднар, В.А. Васильєва, О. В. Дзері, О. С. Йоффе, В. В. Луца, Р.А.Майданик, В.К.Мамутова, О.П.Подцерковного, Р.Б.Прилюцького, Д.М.Притика, Ю.М. В.Романець, Н.О.Саняхметова, Е.О. Харитонова, Р. Б. Шишка, В. С. Щербини та інші.

Метою даної роботи є визначення особливостей укладання та припинення договору поставки, а також виявлення теоретичних, практичних проблем правового регулювання у цій сфері та підготовка пропозицій для удосконалення законодавства з цих питань.

Зазначеною метою обумовлено постановку та пошук оптимальних шляхів вирішення таких **завдань**:

- визначити поняття, значення та співвідношення договору поставки із суміжними договорами;

- виявити джерела правового регулювання договору поставки;
- з'ясувати особливості договору поставки з іноземним елементом;
- визначити зміст договору поставки;
- з'ясувати специфіку укладання договору поставки;
- виявити особливості виконання договору поставки;
- виокремити правові наслідки припинення договору поставки;
- визначити відповідальність за неналежне виконання договору поставки на території України.

Об'єктом дослідження є система суспільних відносин, які виникають у сфері правового регулювання договору поставки в Україні.

Предметом дослідження є правове регулювання договору поставки.

Методи дослідження. При вирішенні завдань використовувались наступні методи дослідження: логіко-семантичний метод сприяє узагальненню, емпіричній, діалектиці, абстракції, моделювання, систематизації та поглибленню концептуального апарату (підрозділ 1.1, 1.2.); історичний метод (розділ 1.1). Порівняльний правовий метод був використаний у порівняльному аналізі цивільного та комерційного законодавства України та інших країн. Специфічно-статистичний - узагальнюючи практику судів загальної та спеціальної юрисдикції. Метод системно-структурного аналізу був використаний для визначення місця постачання у системі договорів, а також визначення способів забезпечення виконання контракту на поставку.

Застосовуючи метод аналізу, вивчено сучасний стан закону про закупівлю та запропоновано шляхи його вдосконалення. Логічний та правовий метод використовувався при формулюванні висновків відповідно до мети випускної роботи.

Нормативно-правовою базою роботи є нормативні акти ЄС, міжнародно-правові акти, конституційне та чинне законодавство України.

Наукова новизна дослідження складається з комплексного вивчення правовідносин щодо договору поставки в сучасний період, а також виявлення

найбільш важливих з теоретичної та практичної точок зору правових проблем в цій сфері та шляхів і способів їх вирішення. Наведені пропозиції щодо удосконалення українського законодавства.

Практична цінність роботи є розробка методологічних вказівок для студентів, які вивчають предмет договору поставки; для вчителів у розробці лекцій; для практикуючих юристів та адвокатів під час підготовки до справи в цій галузі тощо. Деякі положення, сформульовані у заключній кваліфікаційній роботі, є суперечливими і можуть служити підставою для подальшого наукового дослідження проблем правового регулювання пропозиції.

Публікації. За підсумками наукової кваліфікаційної роботи опубліковано одна наукова стаття на тему: «Правове регулювання юридичної відповідальності сторін за договором морського перевезення вантажу в Україні» - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015.

Структура наукової роботи визначена метою, завданнями, предметом та логікою дослідження і складається зі вступу, трьох розділів (які поділені на вісім підрозділів), висновків та списку використаних джерел, що поміщає 82 джерела. Загальний обсяг роботи складає 90 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

1.1. Поняття, значення та співвідношення договору поставки із суміжними договорами

Розвиток національної економіки з «нахилом» у комерційну діяльність, розширення масштабів обігу товарів, зростання кількості суб'єктів господарювання, проголошення принципу свободи договору, і, як наслідок, звуження сфери його регулювання адміністративними методами, – ці та інші обставини зумовили зростання ролі договору поставки в господарському обороті [32, с. 223].

Відповідно до ст. 712 ЦК України та ст. 265 Господарського кодексу України (далі - ГК України) можна зробити висновок, що договір поставки - це такий різновид договору купівлі-продажу, за яким продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Договір поставки - найпоширеніший і, можливо, найважливіший договір у підприємницькій діяльності. Цей тип договору переважає в обороті ринкового суспільства, оскільки він стосується обміну товарами на національному та міжнародному ринках, а також переходу великої маси багатства та матеріальних цінностей від одного суб'єкта господарювання (постачальника) до інших (покупців).

У кожному законодавстві іноземних країн містяться норми, які також регулюють договір поставки та комерційного договору купівлі-продажу, які окреслені в нормах цивільних та торговельних кодексів, наприклад в ст.1582 - 1694 Французького цивільного кодексу, В§ 433 - 514 Німецького цивільного уложення, ст.2-101 - 2-725 Єдиного торгового кодексу США, в Англії передбачені певні спеціальні законодавчі акти, такі як - Закон про продаж товарів від 1979 року.

Однією з різновидів поставки є договір контракту. Так само, як і контракт на поставку, він був сформований в окрему обов'язкову структуру в радянський період.

Прикладом контракту може бути договір між селянським (фермерським) господарством, вирощуванням сільськогосподарської продукції (пшениця, жито, гречка, картопля тощо), а також комерційну організацію, що переробляє цей товар для подальшої постачання в хлібобулочні та оптові організації. У Цивільному кодексі України договором контрактації присвячені чотири статті (535-538), що становлять окремий параграф глави "Купівля-продаж". В силу прямої вказівки Кодексу до відносин за договором контрактації субсидіарно застосовуються правила про договір поставки (а в окремих випадках - правила про договір поставки товарів для державних потреб).

Стаття 272 Цивільного кодексу передбачає, що державні закупівлі сільськогосподарської продукції здійснюються за контрактами, що укладаються на підставі державних замовлень на поставку сільськогосподарської продукції державі.

За договором контракту виробник сільськогосподарської продукції зобов'язується передати вирощену (вироблену) сільськогосподарську продукцію покупцеві - особі, яка здійснює закупівлю таких продуктів для переробки або продажу (ст.535 ЦК).

Вчений В. Д. Дерев'янка зазначає, що зміст контракту - це сукупність умов, за яких сторони домовились на момент укладення договору, а також

права та обов'язки сторін щодо зобов'язання купувати сільськогосподарську продукцію [39, с. 53].

У літературі з загальної теорії права зазначається, що специфічні правові відносини мають матеріальний зміст та правову форму у вигляді прав і обов'язків. У цьому випадку матеріальний зміст та правова форма є невід'ємною єдністю, а права та обов'язки як юридична форма мають активний характер [28, с. 123].

Одним з учасників договору є виробник насіннєвої продукції.

Проте виробництво високопродуктивних сортів зернових культур здійснюється виробниками, які є виробниками насіння, яким надано такі права відповідно до Закону України "Про насіння та посадковий матеріал" [9]. У цьому випадку суб'єкти, які займаються висівуванням (виросуванням) високопродуктивних сортів зернових культур, мають право на виробництво та реалізацію відповідної категорії зернових культур, за умови, що умови їх виробництва відповідають вимогам спеціальних атестацій. Ці виробники, виходячи з результатів сертифікації, повинні мати паспорт на виробництво та реалізацію високопродуктивних сортів насіння зернових відповідних категорій, тобто паспорт для виробництва оригінальних, елітних або репродуктивних сортів зерна зернові культури.

Виробники мають бути занесені до Державного реєстру виробників насіння і садивного матеріалу, що веде спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань аграрної політики - Департамент ринку продукції рослинництва і розвитку насінництва Міністерства аграрної політики України [78, с. 113-118].

Іншою стороною за договором контрактації у відповідності зі ст. 713 ЦК України виступає заготівельник (контрактант). Однак при цьому не визначено, кого варто вважати контрактантом (заготівельником).

Однією з найпоширеніших причин для виконання зобов'язань є закон, що називається контрактом. Угода визнає угоду двох або більше осіб,

спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних правовідносин.

Відповідно до вимог законодавства, звичаї ділового обороту, вимоги доцільності та справедливості, контракту на поставку, а також ряду інших договорів визначають зміст конкретних прав та обов'язків сторін договірної зобов'язання. У цьому сенсі цей договір є засобом регулювання поведінки сторін у цивільному праві.

У цьому контексті видно роль контракту на постачання універсальних та найбільш відповідних форм посередницької діяльності товарно-грошових коштів. Переорієнтація на ринкову економіку та функціонування ринкового механізму можливі лише тоді, коли більшість виробників - компаній та фізичних осіб - мають свободу господарської діяльності та підприємств. Результати цієї діяльності реалізуються на ринку товарів і послуг на договірній основі. Перехід на ринок супроводжується звуженням планового адміністративного впливу держави на відносини власності і, як наслідок, розширюється свобода вибору партнерів у економічних відносинах та визначення змісту договірних зобов'язань. Це стосується, перш за все, контрактів, призначених для задоволення потреб організацій та приватних осіб у фінансових, енергетичних та продовольчих ресурсах (продаж, постачання, контракт, обмін - бартер, постачання енергії тощо).

Виходячи з цього можна зазначити, що договір поставки відіграє неодноразову роль у відносинах між організаціями і громадянами. Він регулює господарські відносини з постачання продукції і товарів.

В умовах соціалістичної економіки СРСР договір поставки був самостійним видом договору, який укладався на підставі адміністративно-планових актів, як правило обов'язкових для сторін. Відносини щодо поставок детально регулювалися Положенням про поставки продукції виробничо-технічного призначення і Положенням про поставки товарів народного споживання, затверджуваних постановою РМ СРСР від 29.VII.1988 р. В умовах переходу України до ринкової економіки договір

поставки набув однак різновиду договору купівлі-продажу. При цьому підприємці на власний розсуд вирішують, за якою правовою формою відчужувати товар (за договором купівлі-продажу чи договором поставки), враховуючи характер і зміст такого відчуження.

Під суб'єктами господарювання розуміють підприємства, їх об'єднання, організації будь-яких організаційних форм, а також громадян, які володіють статусом підприємця відповідно до законів, що діють на території цих держав.

Під товаром вони розуміють як споживчі товари, так і продукти промислово-технічного призначення.

Разом з тим Кабінет Міністрів України затвердив Тимчасове положення з питань кооперованих поставок продукції виробничо-технічного призначення (1993 року), але воно має вузьку сферу дії, бо регулює відносини між суб'єктами господарської діяльності на внутрішньому ринку України з кооперованих поставок деталей, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого або міжгалузевого призначення, виготовлених за технічною документацією споживача (замовника), технічними умовами та стандартами, і необхідних для виготовлення кінцевої продукції.

Відповідно до Угоди про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав (СНД) від 23 грудня 1993 року та Протоколу про механізм реалізації цієї Угоди від 15 квітня 1994 року Кабінет Міністрів України постановою від 18 травня 1994 року затвердив Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав-учасниць СНД,

Слід згадати про генезис правового регулювання поставок продукції. Постачання продукції для промислової кооперації - постачання сировини, матеріалів, компонентів, деталей, запасних частин, напівфабрикатів, компонентів та іншої продукції промисловості та міжгалузевої

промисловості, взаємозв'язаних та необхідних для спільного виробництва готової продукції. Проставки продукції за державними замовленнями (контрактами) здійснювалася відповідно до Закону України від 22 грудня 1995 року "Про поставки продукції для державних потреб", який втратив чинність у 2014 році.

Відповідно до Закону України від 22 грудня 1995 року "Про поставки продукції для державних потреб" (втратив чинність) задоволення потреб у продукції, необхідної для вирішення соціально-економічних проблем, підтримання обороноздатності країни та її безпеки, створення і підтримання на належному рівні державних матеріальних резервів, реалізації державних і міждержавних цільових програм, забезпечення функціонування органів державної влади здійснюється за допомогою державних замовлень та укладених на їх основі державних контрактів (договорів). Державними замовниками виступають міністерства, інші органи державної виконавчої влади, а також державні установи й організації, які уповноважені Урядом укладати державні контракти з виконавцями державного замовлення і яким виділені для цієї мети кошти з державного бюджету. Виконавцями державного замовлення можуть бути суб'єкти господарської діяльності України будь-яких форм власності. Для виконавців державного замовлення, заснованих повністю або частково на державній власності, а також для суб'єктів господарської діяльності усіх форм власності - монополістів на відповідному ринку продукції - державні замовлення на поставку продукції є обов'язковими, якщо виконання такого замовлення не викликає у них збитків.

Договір про постачання як договір між організаціями укладається в письмовій формі і оформлюється шляхом складання одного документа, підписаного сторонами, або шляхом обміну листами, телеграмами, телеграмами тощо, підписаними відповідною стороною. У випадках, передбачених законом, угода може бути укладена шляхом прийняття замовлення. Положення про поставки підтверджують загальну вимогу закону про письмову форму договору доставки, але в той же час дозволяють свободу

вибору учасників одним із кількох можливих способів виконання договірних відносин:

- а) складання одного документа, що підписується сторонами;
- б) прийняття постачальником замовлення покупця до виконання;
- в) обмін телеграмами, телефонограмами, радіограмами або повідомлення за допомогою факсу.

Порядок та умови договору доставки залежать від форми контрактних відносин, обраних учасниками. При укладанні договорів використовуються стандартизовані форми замовлень, протоколи невідповідностей, придатні для механічної обробки. Крім того, при виконанні конкретного контракту сторони можуть використовувати контракти, розроблені та рекомендовані для прискорення та спрощення договірної роботи на підприємствах.

Так, органи, що регулюють поставки для державних потреб за міждержавними угодами, формують обсяги таких поставок за їх видами, територією та постачальниками і до 1 травня року, який передує поставці, подають їх регулювальними органами інших держав-учасниць СНД за погодженими формою і номенклатурою в частині взаємних поставок. Кожна держава-член Співдружності інформує всіх її учасників про повноважні органи, які мають право видавати повідомлення про прикріплення покупців до постачальників. Органи, що регулюють поставки, до 1 серпня, подають кожній державі розподілені квоти на постачання товарів за міждержавними угодами та відповідно до отриманих квот кожного споживача до 1 вересня, обмеження на виділені ресурси визначаються з видачею повідомлень про приєднання покупця до постачальника компанії.

Сторони вільні у виборі виду договору. Вони можуть укласти як договір, який безпосередньо передбачений ЦК України чи іншим нормативним актом, так і договір, який поєднує в собі ознаки кількох видів договорів, так званий змішаний договір. У сторін є можливість проявити своє бачення змісту договору. Вони можуть відмовитися від традиційних положень і перерозподілити обов'язки в договорі за своїм розсудом.

Оскільки контракт є варіантом угоди, класифікація контрактів може базуватися на тих же критеріях, що й класифікація договору (консенсуальний реальний, сплачений і непогашений, абстрактний та причинний та ін.). Але договори є невід'ємними та певними особливостями, які зумовлюють їх подальше розподіл.

Договір поставки є двостороннім (права та обов'язки покладаються як постачальник, так і покупець), консенсуальний (вважається укладеним з моменту угоди між сторонами на всіх істотних умовах) та відшкодування (постачальник передає товари покупцю для відповідного плати).

Багато вчених висловили свою точку зору та висловили своє бачення договору про постачання.

Наприклад, Д.І. Мейер стверджує, що пропозиція по суті близька до купівлі та продажу: "Як договір купівлі-продажу за будь-яку ціну, будь-який товар передається аналогічним способом і за договором доставки. Схожесті двох договорів будуть ще ближче, якщо врахувати, що під час продажу та придбання робіт за договором не може збігатися з його висновком. І, дійсно, дуже часто при введенні в продаж продавець зобов'язаний доставити покупцю таку штуку до такого часу, а не відразу після укладання договору, тому іноді важко визначити, чи це контракт про поставки або продаж і покупку".

У дореволюційному цивільному праві існували три супутні контракти: постачання, продаж та продаж. Тобто постачання було виділено як незалежний тип цивільного контракту. Це була угода, згідно якої одна сторона зобов'язана доставити іншу річ за певною ціною до відомих термінів. Різниця між контрактами на поставку та продаж полягала в різниці в часі між часом укладання та виконання договору [38, с.107].

О.А. Красавчиков акцентував увагу на різному суб'єктному складі, предметі, крім того він наголошував що: «Поставка оформлюється в більшості випадків плановими договорами з певним суб'єктним складом та характерною структурою договірних зв'язків» [57, с.31]

У ч. 2 ст. 712 ЦК України наголошується на застосуванні до договору поставки загальних положень про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін. Це положення має як науково-пізнавальне, так і практичне значення, оскільки в процесі реалізації прав, що впливають з конкретних зобов'язань, а також під час здійснення захисту прав у суді потрібне чітке їх визначення й правильна юридична кваліфікація [5].

Договір постачання є одним із найпоширеніших типів зобов'язань, що використовуються в бізнесі. Укладення цієї угоди надзвичайно зручно як для юридичних осіб, так і для індивідуальних підприємців. Відповідно до ст. 153 Цивільного кодексу України, договір вважається укладеним, якщо договір між сторонами у правильній формі, при необхідності, був досягнутий за всіх істотних умов. У контракті обов'язково вказується кількість, номенклатура (асортимент), якість, строки доставки, ціна товару, диспетчерсько-жувальна та платіжна інформація. Відповідно до ст. 265 Цивільного кодексу України юридична характеристика договору поставки - договір є консенсуальним, двостороннім і оплатним. Як консенсуальний договір вважається укладеним з моменту досягнення сторонами згоди щодо всіх істотних умов. До згоди сторін прирівнюється і відсутність належного протягом певного строку реагування постачальника на зроблені покупцем у протоколі розбіжностей пропозиції щодо умов договору або рішення арбітражного чи третейського суду з переддоговірного спору у випадках, передбачених угодою сторін або законодавством [3].

Договір на поставку є двостороннім, оскільки існують права та обов'язки для обох контрагентів. Оплачуваний характер цього контракту полягає в тому, що продукт, отриманий від постачальника, сплачується покупцем за узгодженими цінами.

Основні умови: - товар - ціна - термін. Важливо, що всі ті умови, для яких має бути досягнуто згоду, на вимогу хоча б однієї із сторін (стаття 638 Цивільного кодексу України). Договір поставки характеризується

особливостями, які відрізняють його від інших договорів та дають підстави вважати це угодою, що має спеціальне правове регулювання: 1) до обсягу прав і обов'язків сторін входить не тільки продаж товару, що поставляється, а і його доставка;

2) передача товарів продавцем (постачальником) покупцеві повинна здійснюватися в обумовлений договором строк або строки;

3) у договорі поставки момент укладання договору віддалений у часі від моменту виконання, тому що товару, який є предметом договору поставки, може і не бути на момент укладання договору;

4) має істотне значення, з якою метою покупець хоче придбати товар у постачальника, тому що за договором поставки покупцеві передається товар для використання його у підприємницькій діяльності або з іншою метою, що не пов'язана з особистим, сімейним, домашнім та іншим подібним використанням;

5) система договірних зв'язків при укладанні договору поставки зазвичай є складною. Тому постачальником не завжди виступає власник (виробник) майна, що є предметом поставки, ним може бути і посередник, який реалізує покупцеві товар з метою одержання прибутку.

Крім зазначених ознак, договір поставки має й інші істотні особливості.

Сторони до контракту на поставку - постачальник і покупець, до яких законодавець нав'язує певні вимоги. Таким чином, постачальник повинен обов'язково займатися підприємницькою діяльністю. Що стосується покупця, він може використовувати товари, які він придбає, як для комерційних цілей, так і для інших цілей, але ця мета повинна відрізнитися від особистого (сімейного, домашнього та ін.) використання.

Договором поставки може бути передбачене відвантаження товарів вантажовідправником (виготовлювачем), що не є постачальником, та одержання товарів вантажоодержувачем, що не є покупцем, а також оплата товарів платником, що не є покупцем (ч. 6 ст. 267 ГК України) [2].

Аналіз міжнародних угод щодо контрактів на купівлю, продаж та постачання дозволяє зробити висновок, що передача договору купівлі-продажу до договору купівлі-продажу цивільним кодексом України відповідає міжнародно-правовому підходу до їх співвідношення, яке закріплено в міжнародні конвенції.

ЦК України не передбачає спеціальних правил стосовно форми поставок. Тому, на момент його укладення, слід дотримуватися загальних правил стосовно форми операцій (стаття 205-210 Цивільного кодексу України). Як правило, контракт на поставку є єдиним документом, підписаним сторонами. Але існує також можливість підписання контрактів шляхом обміну документами через поштовий, телеграфний, телефонний, телетайп, електронний чи інший зв'язок, що дає змогу встановити, що документ походить від сторони за контрактом. Так як визначено ознаки договору поставки, які дозволяють відокремити його від інших цивільно-правових договорів.

Договір поставки є видом договору купівлі-продажу. Ознаки, за якими договір поставки відрізняється від купівлі продажу, можуть бути поділені на дві категорії:

основні, це ті ознаки, які властиві саме договору поставки: по-перше, це суб'єктний склад, по-друге, це мета придбання майна, по-третє, тривалість відносин, що може передбачати здійснення декількох поставок товарів в межах одного договору;

додаткові, які можуть бути властиві як договору поставки, так і договору купівлі-продажу, але при цьому підкреслюють особливості поставки. До них слід віднести: неспівпадіння моменту укладання та виконання договору;

предмет договору, яким є товар, що виробляється або закуповується постачальником тощо.

На практиці нерідко важко диференціювати пропозицію та контракт. Це пояснюється, зокрема, тим, що текст договору або доставки не завжди чітко визначено для цілей партії. Крім того, тексти цих договорів можуть бути

подібними. Що стосується розмежування поставок і контрактів, то основні критерії повинні визнаватися безпосередньо суб'єктом договорів, а саме: для контракту - це фактичне здійснення певних дій, пов'язаних із виробництвом продукції, а безпосередньо - для доставки товари, передані за контрактом.

1.2. Джерела правового регулювання договору поставки

Відповідно до Угоди про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав від 23 грудня 1993 р. та Протоколу про механізм реалізації цієї Угоди від 15 квітня 1994 р. Кабінет Міністрів України постановою від 18 травня 1994 р. затвердив Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав-учасниць СНД. Постачання продукції за виробничими коопераціями - постачання сировини, матеріалів, компонентів, деталей, заготовок, напівфабрикатів, компонентів та інших виробів промисловості та міжгалузевих цілей, які технологічно взаємопов'язані та необхідні для спільного виробництва готової продукції продукти [25].

Крім того, діють чинні з 1 серпня 1988 р. Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення і Положення про поставки товарів народного споживання (далі - Положення про поставки продукції і Положення про поставки товарів).

Аналіз міжнародних актів про договори купівлі-продажу та поставки дозволяє зробити висновок, що віднесення Цивільним кодексом України договору поставки до договору купівлі-продажу, відповідає міжнародно - правовому підходу до їх співвідношення, який закріплено в міжнародних конвенціях.

Неузгодженість норм Господарського кодексу України з нормами Цивільного кодексу України призводить до неоднозначного їх трактування сторонами при укладанні та виконанні договорів поставки, що

підтверджується правозастосовною практикою та обумовлює необхідність розмежування сфери регулювання договірних відносин з поставки між кодифікованими актами.

Якщо Господарським кодексом сфера застосування договору поставки обмежена сферою господарювання, то відповідно до Цивільного кодексу обмеження менш значні (договір поставки може укладатися у підприємницькій діяльності, а також може використовуватися в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, - ч. 1 ст. 712 ЦК України). Відтак Цивільний кодекс не містить заборон застосування договору поставки у відносинах між виробником чи торговельною організацією щодо матеріально-технічного забезпечення статутної (основної) діяльності закладів культури, охорони здоров'я, благодійних, релігійних та інших організацій.

Особливості договору поставки як різновиду договорів на реалізацію майна полягають, насамперед, у:

Спеціальному нормативному регулюванні, яке забезпечується низкою нормативно-правових актів різної юридичної сили:

Господарський кодекс України: параграф 1 «Поставка» (статті 264-271) глави 30 «Особливості правового регулювання господарсько-торгівельної діяльності» - матеріально-технічне постачання та збут продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання як власного виробництва, так і придбаних у інших суб'єктів господарювання, здійснюються суб'єктами господарювання шляхом поставки, а у випадках, передбачених цим Кодексом, також на основі договорів купівлі-продажу.

Цивільний кодекс України: пункт 3 "Поставка" (стаття 712), глава 54 "Купівля-продаж" - за договором купівлі-продажу продавець (постачальник), який здійснює господарську діяльність, зобов'язується передати товар у власність Покупця на визначений термін (терміни) для його використання в комерційних або інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним,

домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і заплатити йому певну суму грошей;

Закон України від 24 січня 1997 року «Про державний матеріальний резерв»;

Закон України від 03 березня 1999 року «Про державне оборонне замовлення».

Акти Уряду: Кабінет Міністрів України відповідно до ст. 271 Господарського кодексу України має затверджувати Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення та поставки виробів народного споживання, а також Особливі умови поставки окремих видів товарів; проте до їх затвердження діють (у порядку, визначеному Постановою Верховної Ради України від 12 вересня 1991 року «Про порядок тимчасової дії на території України окремих актів законодавства Союзу РСР) союзні нормативно-правові акти: Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення та Положення про поставки товарів народного споживання (затверджені постановою Ради Міністрів СРСР від 25 липня 1988 року № 888), а також Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання за кількістю (затверджена постановою Держарбітражу СРСР від 15 червня 1965 року № П-6), Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю (затверджена постановою Держарбітражу СРСР від 25 квітня 1966 року № П-7).

Поняття договору поставки: попри відмінності між згаданими положеннями ГК та ЦК, можна дати визначення та виділити ознаки договору поставки з врахуванням інших норм ГК (ст. 1 - щодо регулювання ГК відносин, які виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання та іншими учасниками господарських відносин; ст. 2 ГК - щодо наявності серед учасників господарських відносин споживачів; ст. 131 — щодо особливостей правового

статусу благодійних та інших неприбуткових організацій як суб'єктів господарювання) [2].

Сьогоднішня судова практика має вирішальне значення для справедливого розгляду справ про постачання контрактів, і існуюче протиріччя судових рішень на сьогоднішній день свідчить про необхідність узагальнення практики господарських судів та надання відповідних рекомендацій та пояснень вищими судами з метою уникнення розбіжностей у правозастосування.

1.3. Договір поставки з іноземним елементом

У науковій літературі вживаються терміни "правочин з іноземним елементом", "міжнародний комерційний договір (контракт)", "зовнішньоекономічний договір (контракт)".

Згідно зі ст. 202 Цивільного кодексу України, правочином є дія, спрямована на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. Відповідно, під правочином з іноземним елементом слід розуміти дію, спрямовану на набуття, зміну або припинення приватних правовідносин, ускладнених суб'єктом, об'єктом та юридичним фактом з іноземною ознакою [5].

Різновидом правочинів з іноземним елементом є міжнародний комерційний договір (контракт), зовнішньоекономічний договір (контракт), які чимало науковців вважають рівнозначними поняттями.

А.В. Асоков вважає, що "... слід визнати, що поняття зовнішньоекономічної угоди не має самостійного значення в рамках міжнародного приватного права, для останнього важливе розподіл договорів на внутрішні (угоди на яких сторони не можуть реалізувати принцип автономії свободи з точки зору вибору чинного законодавства) та міжнародні угоди (угоди, за якими визнається механізм вибору колізійного кодексу застосовного права) " [27]

Відповідно до ст. 1 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ЗЕД), зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [8].

Ознаками такого договору, що дозволяють виділити його в окрему групи господарських договорів, є:

особливий суб'єктний склад: сторонами в договорі є вітчизняний суб'єкт ЗЕД та іноземний контрагент;

особливості змісту договору: права та обов'язки його сторін щодо здійснюваної ними ЗЕД (зовнішньоекономічних операцій);

обов'язковість врахування типових платіжних умов та типових захисних застережень (передбачається постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.1995р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті») [15];

при укладенні договорів на реалізацію товарів (купівлі-продажу, поставки) враховувати Правила ІНКОТЕРМС відповідно до ст. 265 ГК та Указу Президента України від 04.04.1994 р. № 567 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів»;

спеціальні вимоги щодо права, яке застосовується: 1) при визначенні змісту договору (права та обов'язки сторін договору визначаються правом країни, обраної сторонами при його укладенні або в результаті подальшого погодження; якщо сторони не погодили це питання, то їх права та обов'язки визначаються правом місця укладання договору, яке визначається законами України (зокрема ст. 6 Закону «Про зовнішню економічну діяльність»)); 2) при прийманні виконання (застосовується право країни, обраної сторонами;

якщо такого погодження не було - береться до уваги право місця проведення такого приймання);

спеціальні вимоги щодо форми договору: як загальне правило - письмова форма, якщо інше не встановлено законом чи чинним міжнародним договором, згоду на обов'язковість якого надано Верховною Радою України; форма зовнішньоекономічного договору/контракту (в т. ч. модифікація письмової форми) визначається правом місця його укладення (місце укладення договору/контракту визначається відповідно до законів України); форма договорів щодо нерухомого майна, розташованого на території України, визначається законами України; вимоги щодо форми зовнішньоекономічного договору визначаються ГК (ст. 382), Законом «Про зовнішню економічну діяльність» (ст. 6), Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 06.09.2000 р. № 201;

Особливості порядку розгляду договірних спорів: визначення за домовленістю сторін з відповідною фіксацією в договорі органу юрисдикції (державні суди України або особливий міжнародний арбітражний суд / арбітраж, створений на території України чи іншої країни) .

Враховуючи положення ст. 4 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічні договори можна поділити на кілька видів залежно від предмета договору:

- на експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

щодо надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України;

надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

кооперації (наукової, науково-технічної, науково-виробничої, виробничої, навчальної та ін.) з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

здійснення міжнародних фінансових операцій та операцій з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

про кредитно-розрахункові операції між зовнішньоекономічними та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених закладів на території України у випадках, передбачених законами України;

про спільну підприємницьку діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

про підприємницьку діяльність на території України, пов'язану з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

про організацію та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

про товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

про орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

щодо здійснення операцій по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

щодо здійснення посередницьких операцій, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших);

інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Регулювання окремих видів зовнішньоекономічних договорів здійснюється в спеціальному порядку. Це стосується таких договорів:

про здійснення товарообмінних (бартерних) операцій (регулювання відносин, що складаються при цьому, здійснюється Законом від 23.12.1998 р. «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності», постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.1999 р. № 756 «Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності»).

Отже, для міжнародного приватного права важливе значення має поділ договорів і договорів на зовнішні (з іноземним елементом) та внутрішні. Для зовнішніх операцій існує специфічне правове регулювання за допомогою єдиних матеріалів та правил конфлікту. Сторони міжнародної комерційної угоди, на відміну від сторін внутрішніх угод, мають можливість вибрати застосовний закон для їх правовідносин.

Сторони також можуть вільно вибрати суд, який вирішить суперечливі питання, що виникла між ними. Зокрема, вони можуть бути застосовані як до

національних судів певної держави, так і до міжнародних комерційних арбітражних судів, які знаходяться за межами "національної" сторони сторін.

У Господарському кодексі України та законах України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та "Про міжнародне приватне право" використовується термін "зовнішньоекономічний договір".

Згідно зі ст. 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", зовнішньоекономічний договір (контракт) - матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Згідно зі ст. 6 цього ж Закону, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України. Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Міжнародний комерційний контракт, зазвичай, укладається між суб'єктами різної "національної приналежності". Таке ускладнення у цьому випадку характеризує ознаку "суб'єкта" правовідносин. Суб'єктом може бути іноземна юридична особа, іноземна фізична особа, яка займається підприємницькою діяльністю. Згідно зі ст. 1 Закону України "Про міжнародне приватне право", ознакою, яка характеризує суб'єктивний склад іноземного елементу, є: хоча б один учасник правовідносин є громадянином України, який проживає за межами України, іноземцем, особою без громадянства або іноземною юридичною особою. Відповідно до ч. 2 ст. 1 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж", до міжнародного комерційного арбітражу можуть передаватися спори, якщо комерційне підприємство хоча б однієї із сторін знаходиться за кордоном, а також спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їх

учасниками, а так само їх спори з іншими суб'єктами права України. Тобто комерційні підприємства сторін суперечки повинні бути в різних державах. У кращому випадку спор буде розглядатися як "міжнародний" з різними партіями "національні приналежності". Наприклад, суперечка між юридичними особами України (юридична особа, зареєстрована в Єдиному державному реєстрі суб'єктів підприємницької діяльності, юридичних осіб України) та Польщі (юридична особа, зареєстрована в судовому реєстрі Польщі).

Термін "комерційний" знайшов відображення в Законі України "Про міжнародний комерційний арбітраж". Він тлумачиться широко і охоплює питання, що впливають з усіх відносин торгового характеру – як договірних, так і недоговірних. Відносини торгового характеру включають такі угоди, не обмежуючись ними: будь-які торгові угоди про поставку товарів або надання послуг чи обмін товарами або послугами; угоди про розподіл продукції, торгове представництво; факторні операції; лізинг; інжиніринг; будівництво промислових об'єктів; надання консультативних послуг; купівля- продаж ліцензій; інвестування; фінансування; банківські послуги; страхування; угоди про експлуатацію або концесії; спільні підприємства та інші форми промислового або підприємницького співробітництва; перевезення товарів та пасажирів повітрям, морем, залізничними та автомобільними шляхами.

Найбільш поширені види міжнародних комерційних контрактів: договір міжнародної купівлі-продажу товарів, договір міжнародного транспорту, договір торгового представника, договір франчайзингу.

Правила ІНКОТЕРМС регулюють ряд найважливіших, основних питань, пов'язаних з організацією відвантаження товарів та їх доставкою до місця призначення. До них відносяться:

- розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат з доставки товару;

- визначення моменту переходу з продавця на покупця ризиків пошкодження, втрати або випадкової втрати вантажу;
- визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника [96].

Для того, щоб швидко і стисло описати умови доставки в договорі, необхідно застосувати основні умови Інкотермс 2000 - 13 торговельних термінів, що визначають основні умови доставки товару (перевізник, вантаж, відповідальність, місце перевезення, страхування тощо). Найбільш застосованими у договорах поставки є такі терміни: EXW - застосовується у випадку отримання покупцем товару на складі постачальника (магазини, ринки, оптові склади тощо), при цьому покупець бере на себе практично усі витрати з моменту отримання продукції “на руки” (загруження на транспортні засоби, страхування, розмитнення, охорона); FCA – згідно цього терміну постачальник доставляє продукцію, яка пройшла митне очищення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця. Слід зазначити, що вибір місця постачання вплине на зобов'язання по навантаженню і розвантаженню продукції в даному місці. Якщо постачання здійснюється в приміщенні постачальника, то постачальник несе відповідальність за завантаження. Якщо ж постачання здійснюється в інше місце, - постачальник за відвантаження товару відповідальності не несе; CPT - постачальник здійснює поставку продукції шляхом її передання перевізнику, призначеному ним самим - це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки продукції у вищезазначений спосіб.

Основним зіткненням, яке зобов'язує договірні зобов'язання, є вибір закону, крім випадків, коли це явно заборонено законами України. Згідно зі ст. 44 Закону "Про міжнародне приватне право", у разі відсутності згоди сторін договору про вибір права, що підлягає застосуванню до цього договору, застосовується право, яке має найбільш тісний зв'язок із правочином; при цьому стороною, що повинна здійснити виконання, яке має

вирішальне значення для змісту договору, є: 1) продавець – за договором купівлі-продажу; 2) дарувальник – за договором дарування; 3) одержувач ренти – за договором ренти; 4) відчужувач – за договором довічного утримання (догляду); 5) наймодавець - за договорами найму (оренди); 6) позикодавець - за договором позички; 7) підрядник – за договором підряду; 8) виконавець – за договорами про надання послуг; 9) перевізник – за договором перевезення; 10) експедитор – за договором транспортного експедирування; 11) зберігач - за договором зберігання; 12) страховик - за договором страхування; 13) повірений - за договором доручення; 14) комісіонер - за договором комісії; 15) управитель - за договором управління майном; 16) позикодавець – за договором позики; 17) кредитодавець – за кредитним договором; 18) банк – за договором банківського вкладу (депозиту), за договором банківського рахунку; 19) фактор - за договором факторингу; 20) ліцензіар – за ліцензійним договором; 21) правоволоділець – за договором комерційної концесії; 22) заставодавець – за договором застави; 23) поручитель - за договором поруки. Отже, у разі, якщо сторони договору міжнародної купівлі продажу товарів не обрали право держави, то застосовним буде право держави продавця товару [10].

Однак правом, з яким договір найбільш тісно пов'язаний, вважається: 1) щодо договору про нерухоме майно – право держави, у якій це майно знаходиться, а якщо таке майно підлягає реєстрації, – право держави, де здійснена реєстрація; 2) щодо договорів про спільну діяльність або виконання робіт – право держави, у якій провадиться така діяльність або створюються передбачені договором результати; 3) щодо договору, укладеного на аукціоні, за конкурсом або на біржі, – право держави, у якій проводяться аукціон, конкурс або знаходиться біржа [10].

Право Європейського Союзу містить подібні колізійні прив'язки. Відповідно до Регламенту (ЄС) від 17 червня 2008 р. № 593/2008 Європейського Парламенту та Ради "Про право, яке підлягає до застосування щодо договірних зобов'язань", договір підпорядковується закону, обраному

сторонами. Вибір повинен бути чітко заявлений або чітко виведено з умов договору або обставин справи. За допомогою цього варіанту сторони можуть вказати, чи є право укласти угоду в цілому або лише до певної його частини обов'язково. Сторони можуть в будь-який час погодитися, що контракт регулюється законом, який за попереднім рішенням не буде вирішено. Якщо під час прийняття такого рішення всі інші елементи ситуації перебувають у державі, для якої був обраний закон, вибір сторін не повинен перешкоджати застосуванню положень законодавства цієї другої Держави, які не можуть відмовитися від угоди.

Отже, розглянувши питання теоретичних засад правового регулювання договору поставки, можна зробити висновки, що договір поставки є варіантом договору купівлі-продажу, за яким продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати товар у встановлений термін (терміни) на право власності на покупця для використання в бізнесі або для інші цілі, а не пов'язані з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним способом, а покупець зобов'язується прийняти товар і заплатити за нього певну суму грошей.

Договір поставки є двостороннім, оскільки існують права та обов'язки для обох контрагентів. Оплачуваний характер цього контракту полягає в тому, що продукт, отриманий від постачальника, сплачується покупцем за узгодженими цінами.

Різновидом правочинів з іноземним елементом є міжнародна торгівельна угода (контракт), зовнішньоекономічний договір (контракт), який багато вчених вважають еквівалентними термінами.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

2.1 Зміст договору поставки

Відповідно до ч. 1 ст. 660 ЦК України зміст договору становлять умови (пункти) як ті, що погоджені сторонами, так і ті, що приймаються ними як обов'язкові на підставі чинного законодавства.

Договір поставки може виступати основним документом, який визначає права та обов'язки сторін, якщо він чітко і повно визначає необхідні умови доставки.

І. Апопій, на основі поглибленого аналізу законодавства щодо поставок виділяє такі ознаки договору поставки:

- 1) особливий суб'єктний склад – особи, які здійснюють господарську (підприємницьку) діяльність;
- 2) предмет договору – товари і продукція, що спеціально виробляються або купуються у іншого товаровиробника з метою наступної поставки. Предметом поставки переважно є нові речі, однак чинне законодавство не виключає поставку речей, що були у вжитку;
- 3) відносини з поставки мають коопераційний характер і є тривалими, а неодноразовими актами (господарськими операціями). Вони розраховані на довготривалі договірні відносини між їх сторонами. Проте це виключає можливості разової поставки;
- 4) розмежування моменту укладення договору та його виконання (консенсуальний характер), що відповідає історичному досвіду регулювання поставок і його сучасній доктрині;
- 5) метою придбання товарів за договором постачання є використання товарів, придбаних відповідно до договору доставки товарів та, зокрема, виробів промислового та технічного призначення з комерційною чи іншою, не пов'язаною з особистими, домашніми, сімейними чи інші цілі споживання. У

той же час загальна економічна орієнтація розуміється як формування економічно обґрунтованих договірних відносин у сфері товарообігу, які відповідають потребам та можливостям його учасників, і дають можливість кожному отримувати вигоду.;

6) поєднання договірного і нормативного регулювання відносин з поставок, що, власне, зумовлює потребу певної деталізації цих відносин у спеціальних законах і підзаконних актах;

7) проведення розрахунків переважно у безготівковій формі, що дозволяє протистояти бартеризації та забезпечити дотримання дисципліни у розрахунковій сфері;

8) імплементація міжнародно-правових стандартів регулювання договірних відносин, і договорів купівлі-продажі, зокрема. Це проявляється, зокрема, у використанні Правил Інкотермс, особливо, при визначенні місця передачі товару у власність покупця, витрат і ризиків до місця призначення, визначенню місця їх переходу тощо [32, с. 224]. Погоджуємося із запропонованими підходами до виділення ознак договору поставки.

Відповідно до ст. 153 ЦК України договір вважається укладеним, якщо між сторонами в потрібній у належних випадках формі досягнуто згоди за всіма істотними умовами. В договорі обов'язково обумовлюються кількість, номенклатура (асортимент), якість, строки поставки, ціна товару, відвантажувальні та платіжні реквізити. У разі відсутності цих умов у договорі він вважається неукладеним. Щодо інших умов, як, наприклад, про комплектність, порядок розрахунків тощо, то їх може і не бути в конкретному договорі. Проте, якщо на визначенні таких умов у договорі наполягає одна із сторін, вони також набувають значення істотних.

Договір поставки може бути укладений на один рік, на термін, що перевищує один рік (довгостроковий контракт), або на інший строк, передбачений угодою сторін. Якщо у довгостроковому контракті кількість товарів у зв'язку з доставкою товару або іншими умовами договору визначається протягом року або протягом менш тривалого періоду, у

договорі має бути зазначено порядок узгодження сторонами цих положень умови для наступних періодів до закінчення строку дії договору. У разі відсутності такої угоди в контракті договір вважається укладеним на один рік або протягом періоду, узгодженого умовами договору.

При відмові або ухиленні однієї із сторін довгострокового договору від погодження кількості належних до поставки товарів або інших умов на наступні періоди в порядку, встановленому договором, інша сторона має право звернутися до суду з вимогою про визначення умов поставки товарів на відповідні періоди або про розірвання договору (ст. 744 проекту ЦК).

Кількість товарів у зв'язку з доставкою товарів визначається в договорі на підставі замовлення покупця. Для підприємств-постачальників найважливіших видів матеріально-технічних ресурсів, спеціальних квот (державних застережень) для обов'язкового продажу цих ресурсів виконавцям державних замовлень, що мають стратегічне значення і пов'язані з підтримкою необхідного рівня оборонної спроможності країни і його безпека може бути встановлена.

З визначенням кількості належної до поставки продукції тісно пов'язане поняття асортименту. Розподіл товарів за окремими групами та співвідношення їх і становлять асортимент. Він обумовлюється або в самому договорі, або у специфікації, яка додається до договору і є його невід'ємною частиною. Якщо йдеться про поставку продукції, замість терміна "асортимент" іноді вживається рівнозначний йому термін "номенклатура". Розрізняють асортимент груповий і розгорнутий. Груповий асортимент — це співвідношення більш-менш значних груп певної продукції, обумовленої в договорі. Розгорнутий (або внутрішньогруповий) асортимент — це характеристика в договорі окремих груп належної до поставки продукції детальнішими показниками (за артикулами, фасонами, моделями, розмірами тощо).

Розширена номенклатура (асортимент) для доставки товару визначається в договорі на підставі замовлення покупця. Постачальник

повинен задовольняти розумні вимоги покупця в діапазоні, якщо вони відповідають профільові спеціалізації та постачальнику. Якщо під час виконання договору постачальник дозволяє відхилення від узгодженого діапазону, то застосовується таке правило: продукти, що поставляються з одним ім'ям, включеним до діапазону, не включені в охоплення не доставки продуктів іншої назви, крім випадків, коли доставка здійснювалась за попередньою згодою покупця, або ж останній прийняв товар для використання.

Однією з істотних умов договору, яка характеризує предмет поставки з точки зору придатності його до використання за цільовим призначенням; є умова щодо якості продукції. Якість продукції — це сукупність властивостей і характеристик, які відображають рівень новизни, надійність, довговічність, економічність продукції і зумовлюють її здатність задовольняти відповідно до свого призначення потреби споживачів.

Згідно з Положенням про поставки продукції (п. 39) та Положенням про поставки товарів (п. 32) продукція і товари мають відповідати за якістю стандартам, технічним умовам, іншій документації, що встановлює вимоги до якості продукції, або зразкам (еталонам). Декретом Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію і сертифікацію" від 10 травня 1993 р., який втратив чинність визначалося, що нормативні вимоги щодо якості встановлюються такими видами нормативних документів із стандартизації: а) державними стандартами України; б) галузевими стандартами; в) стандартами науково-технічних та інженерних товариств і спілок; г) технічними умовами; д) стандартами підприємств. У договорі на поставку продукції потрібно зазначати посилання на нормативні документи, що пройшли державну реєстрацію, за якими поставлятиметься продукція.

У договорі можуть бути передбачені більш високі вимоги до якості продукції у порівнянні з нормативними документами. Це дозволяє вчасно враховувати підвищені потреби споживачів. Виробник (постачальник) засвідчує якість продукту відповідним документом, який надсилається

покупцеві разом із продуктом, якщо інше не передбачено обов'язковими правилами чи контрактами.

З метою запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього середовища, сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції проводиться обов'язкова (щодо певних видів продукції) або добровільна сертифікація. Продукція, що імпортується та підлягає обов'язковій сертифікації на території України, повинна супроводжуватися сертифікатом, який підтверджує відповідність її обов'язковим вимогам нормативних документів.

У випадку забезпечення належної якості, надійності та довговічності виробів, призначених для тривалого використання або зберігання, важливе місце належить гарантійному терміну. Відповідно до ст. 250 Цивільного кодексу України, гарантійний термін є строк довший за стандарт, передбачений технічними умовами або контрактом, порівняно з загальними умовами якісної перевірки, терміном виявлення дефектів поставки товару покупцем. На прохання покупця безкоштовний постачальник повинен виправляти недоліки, виявлені протягом гарантійного періоду, доброякісні або замінити продукти або повернути суму, сплачену за неї, якщо він не доведе, що недоліки, спричинені покупцем, порушують правила користування чи зберігання продукції.

Трохи інше розуміння гарантійного строку впливає із змісту ст. 704 проекти ЦК. Товари, що продавець зобов'язаний передати покупцеві, зобов'язаний дотримуватися контракту або певних обов'язкових вимог на момент передачі покупцеві, якщо інші товари при визначенні відповідності вимогам, передбаченим договором, і протягом розумного строку для придатності мета, для чого зазвичай використовуються такі товари такого роду. Коли контракт чи закон, інші правові акти передбачають для продавця гарантії якості товару, продавець зобов'язаний передати покупцеві товари, які повинні відповідати вказаним вимогам протягом певного періоду часу, встановленого договором, або закон або інші правові акти (гарантійний

термін). Гарантія товару поширюється на всі компоненти, якщо інше не передбачено договором.

Отже, якщо за ст. 250 ЦК України гарантійний строк означає строк для встановлення покупцем у належному порядку недоліків у поставленій продукції з наступним пред'явленням до постачальника відповідних вимог, то за ст. 704 ЦК він означає гарантування постачальником (продавцем) протягом певного часу відповідності товарів певним вимогам, зазначеним у договорі або нормативних документах. Слід відзначити, що і в юридичній літературі немає єдності думок щодо сутності гарантійного строку¹. Мабуть, правильно було б розглядати гарантійний строк як строк дії гарантійного зобов'язання, яке є додатковим до основного зобов'язання поставки і зміст якого становлять права та обов'язки щодо гарантування постачальником протягом цього строку відповідності товарів певним вимогам і можливості виявлення у цей строк у товарах недоліків з наступним пред'явленням до постачальника претензійних вимог.

Відповідно до ст. 705 ЦК України гарантійний строк починав спливати з моменту передавання товарів покупцеві, якщо інше не передбачено договором. Якщо покупець позбавлений можливості використовувати товар, щодо якого договором встановлено гарантійний строк, за обставин, що залежать від продавця, гарантійний строк не спливає до усунення відповідних обставин продавцем. Якщо інше не передбачено договором, гарантійний строк подовжується на час, протягом якого товар не міг використовуватись через виявлені в ньому недоліки, за умови вчасного повідомлення продавця про ці недоліки товару. Гарантійний строк на комплектуючі вироби вважається рівним гарантійному строкові на основний виріб і починає спливати одночасно з гарантійним строком на основний виріб. При заміні товару (комплектуючого виробу) неналежної якості на товар, що відповідає умовам договору, гарантійний строк на нього починає спливати заново.

Відповідно до чинного законодавства про гарантії, гарантійний термін для товарів розраховується з дати продажу продукту через мережу роздрібної

торгівлі, а для продуктів - з дати введення в експлуатацію продукції, але не пізніше 6 місяців протягом існуючих та 9 місяців для цих підприємств це будується. Для продуктів, що використовуються на підприємствах із сезонним характером робіт, а також для запасних частин, гарантійний термін встановлюється не більше одного року з дати їх отримання до підприємства, якщо інше не передбачено стандартами, технічними умовами та контрактами.

Сторони можуть визначати гарантійні строки у договорі, якщо вони не передбачені нормативними документами, і навіть подовжувати вже встановлені гарантійні строки.

Відповідно до статей 706 і 707 ЦК України законом, іншими правовими актами, стандартами або іншими обов'язковими правилами може бути визначений строк, по закінченні якого товар вважається непридатним для використання за призначенням (строки придатності).

Товар, для якого встановлений термін придатності, повинен бути переданий продавцеві покупцеві таким чином, щоб його можна було використовувати за призначенням до закінчення терміну придатності. Термін придатності визначається періодом часу, який розраховується з дати виготовлення продукту та під час якого він підходить для використання, або за терміном (датою), до якого товари підходять для використання.

Характеристика предмета договору про постачання іноді пов'язана з визначенням повноти товару. Відповідність умовам повноти постачання має вкрай важливе значення для своєчасного та раціонального використання машин, обладнання, при розробці нових виробничих потужностей, оскільки пристрій поставляється без будь-яких компонентів, пристрій депонований у споживача "мертвим" вантаж.

Продукція має поставлятися комплектно, відповідно до вимог стандартів, технічних умов або преїскурантів. Якщо комплектність не визначена цими документами, вона в разі потреби обумовлюється договором. У договорі може бути передбачено поставку продукції з додатковими до

комплекту виробами або без окремих непотрібних покупцеві виробів, що входять до комплекту (ст. 251 ЦК).

За найважливішими умовами договору поставки, цивільне право відноситься до умов доставки. У літературі та арбітражній практиці прийнято розділяти ці терміни на загальні та окремі (часткові). Загальний термін поставки суттєво збігається з терміном дії контракту. Якщо загальний час доставки - це сегмент часу, протягом якого постачальник повинен доставити всю кількість продуктів, передбачених договором, то окремі періоди визначають поставки продуктів за окремими партіями протягом строку дії договору. Питання про встановлення індивідуальних термінів постачання надається на розсуд сторін. Терміни або строки доставки (щокварталу, місяць, десятиліття тощо) встановлюються в договорі, з урахуванням безперебійного постачання клієнтів, забезпечення ритму доставки та особливостей виробництва.

Відповідно до ст. 745 ЦК України у разі, якщо сторонами передбачено поставку товарів протягом строку дії договору окремими партіями, але строки поставки окремих партій (періоди поставки) у ньому не визначені, то товари мають поставлятися рівномірними партіями помісячно, оскільки інше не впливає із закону, інших правових актів, звичаїв ділового обороту або суті зобов'язання. Поряд із визначенням періодів поставки в договорі може бути встановлений графік поставки товарів (декадний, добовий, погодинний тощо). Дострокова поставка товарів може здійснюватися за згодою покупця. Товари, поставлені достроково і прийняті покупцем, зараховують у рахунок кількості товарів, які належать до поставки в наступному періоді.

Істотною умовою договору поставки є ціна. Від цін та обсягу поставки залежить загальна сума договору. Ціни на продукцію, а також на тару й упаковку встановлюють у порядку, передбаченому чинним законодавством.

Відповідно до вимог стандартів, специфікацій або контрактів, постачальник повинен зазначати товари, які він виготовляє. Крім того, на упаковці або безпосередньо на сам продукт, слід розміщувати знаки для

товарів, зареєстрованих у встановленому порядку. Для забезпечення безпеки продукції під час транспортування чи зберігання її необхідно поставити у відповідній упаковці або упаковці. Вимоги до якості упаковки та упаковки визначаються стандартами, специфікаціями або контрактами. Упаковка, пакувальні та трикотажні матеріали для багаторівневої упаковки, упаковки, спеціалізованих контейнерів повинні бути повернуті постачальнику або органам передачі та утилізації. На додаток до розглянутих умов, в договорі може бути вказаний порядок відправлення, доставки та доставки товарів покупцеві, порядок здійснення платежів та інші строки доставки.

Постанова Київського апеляційного господарського суду від 17.02.10 у справі 16/579

З наявного в матеріалах справи рахунку-фактури No CF-0000155 від 25.12.2008 р. вбачається, що відповідач, у даному рахунку визначив кількість, асортимент та ціну товару, отже, оплативши вказаний рахунок позивач прийняв пропозицію відповідача без жодних зауважень.

Таким чином, зазначивши в претензії No 31 від 14.05.2009 р. рахунок-фактуру No CF-0000155 від 25.12.2008р., позивач обумовив який саме товар його асортимент, підлягає поставці позивачу на протязі семи днів.

В претензії No 82 від 04.08.2009 р. Позивач також посилався на рахунок-фактуру No CF-0000155 Від 25.12.2008 р., вимагаючи від відповідача протягом трьох днів повернути на розрахунковий рахунок позивача вартість недопоставленого товару.

Таким чином, посилання суду на те, що в претензіях No 31 від 14.05.2009 р., No 82 від 04.08. 2009 р .

Не обумовлено асортимент та строки поставки товару за асортиментом, а тому вони не можуть бути належними доказами у справі, колегія суддів вважає безпідставними.

2.2 Специфіка укладання договору поставки

Органи, що регулюють поставки для державних потреб за міждержавними угодами, формують обсяги таких поставок за їх видами, територією та постачальниками і до 1 травня року, який передуює поставці, подають їх регулюючі» органам інших держав — учасниць СНД за погодженими формою і номенклатурою у частині взаємних поставок. Кожна держава — член Співдружності інформує всіх її учасників про повноважні органи, які мають право видавати повідомлення про прикріплення покупців до постачальників. Органи, що регулюють поставки, до 1 серпня доводять до кожної держави-учасниці виділені квоти поставок товарів за міждержавними угодами, а відповідно до одержаних квот кожному споживачеві до 1 вересня визначаються ліміти на виділені ресурси з видачею повідомлень про прикріплення покупця до підприємства-постачальника.

За договором поставки постачальник - продавець, який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у визначений термін або терміни, що виробляються або придбані товари, від покупця від використання комерційної діяльності або для інших цілей, не пов'язаних з особистою, сімейною, будинки та інше подібне використання (ст. 506 ЦК).

Постачання - одне з найбільш поширених у бізнесі договорів. Як пропозицію, традиційно вважається оптовий товарообіг, відносини між професійними продавцями та покупцями.

Сторони контракту: постачальник (юридичні чи фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю) та покупець (фізичний чи юридичний, які купують товари для ведення бізнесу). Істотною умовою договору є умова про предмет. Предметом договору є товар, що покупець набуває для використання у підприємницькій діяльності або інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням.

До істотних умов традиційно відносять умови про ціну та строк поставки. Щодо ціни поставки, то застосовують загальні правила купівлі-продажу. А щодо строку поставки, то договір може бути укладено на 1 рік, на строк більше одного року (довгостроковий договір) або на інший строк, визначений домовленістю сторін. Однак строк не є істотною умовою, оскільки, якщо його не визначено, то договір вважається укладеним на 1 рік.

Договір поставки укладається у письмовій формі і оформляється як шляхом складання одного документа, підписаного сторонами, так і шляхом обміну листами, телеграмами, телефонограмами тощо, підписаними стороною, яка їх надсилає. У передбачених законом випадках договір може бути укладений шляхом прийняття до виконання замовлення (ст. 207 ЦК України). Положення про поставки підтверджують загальну вимогу закону щодо письмової форми договору поставки, але при цьому допускають свободу вибору учасниками одного чи кількох можливих способів оформлення договірних відносин: а) складання одного документа, що його підписують сторони; б) прийняття постачальником до виконання замовлення покупця; в) обмін телеграмами, телетайпограмами, телефонограмами, радіограмами або повідомленнями за допомогою факсу. Порядок та умови договору доставки залежать від форми контрактних відносин, обраних учасниками. При укладенні угод використовуються стандартизовані форми замовлень, протоколи невідповідностей, придатні для механічної обробки. Крім того, при виконанні конкретного контракту сторони можуть використовувати (як зразкові) контракти, які приймаються та рекомендовані для прискорення та спрощення контрактної роботи на підприємствах.

Під час укладення договорів застосовують уніфіковані форми замовлень, протоколів розбіжностей, придатні для машинної обробки.

За загальним правилом, зміна або розірвання договору допускається лише за згодою сторін, якщо інше не встановлено договором або законом (ч. 1 ст. 651 ЦК). Однак у Положеннях про поставки продукції передбачено випадки, коли покупець має право в односторонньому порядку відмовитися

від виконання договору, попередивши про це контрагента за 1 місяць: а) у разі поставки продукції з відхиленнями за якістю від стандартів, технічних умов, іншої документації, а також зразків (еталонів); б) у разі визнання банком покупця неплатоспроможним; в) у разі завищення постачальником ціни на продукцію та в інших випадках, передбачених законодавством. При поставках за міждержавними угодами покупець, одержавши повідомлення про прикріплення, у 20-денний строк надсилає постачальникові замовлення-специфікацію із зазначенням усіх умов, необхідних для поставки товару. Постачальник протягом 20 днів після одержання замовлення-специфікації повідомляє покупця про прийняття замовлення або надсилає свій проект договору.

Проект письмової угоди в двох примірниках надсилається покупцеві у випадку, якщо замовлення на купівлю не було отримано від останнього. Для цього постачальнику буде надано 20-денний період з дати отримання повідомлення про притримання. Контракт підписується керівником суб'єкта господарювання або його уповноваженою особою, запечатаним печаткою. Під час угоди шляхом обміну листами, телеграмами, телетаповими програмами або за допомогою телекомунікацій кожна сторона має мати докази, що підтверджують передачу (передачу) іншої сторони пропозицій та отримання відповідей на них.

Сторона, яка одержала проект договору, в 20-денний строк підписує його і один примірник повертає другій стороні. Якщо у неї є заперечення щодо поданого проекту, договір підписується з протоколом розбіжностей, про що в обов'язковому порядку робиться застереження у договорі. У разі відсутності такої відмітки заперечення не мають юридичної сили.

Після одержання договору з протоколом про відмінності постачальник протягом 20 днів розглядає ці відмінності, включає в контракт всі пропозиції, зроблені ним покупцем, та непідтверджених умов протягом одного терміну до суду, який вирішує економічні суперечки щодо місцезнаходження постачальника. Якщо рішення не посилається на незгоду зазначеного органу,

ця угода набирає чинності у версії партії, яка склала протокол про відмінності.

Договір поставки регулюється загальною процедурою укладання господарських договорів, передбачених ст. 181 Господарського кодексу [2].

Договір поставки відмежовують від купівлі-продажу за двома критеріями: у договорі поставки момент виконання договору не співпадає з моментом укладення; договір поставки призначено для забезпечення довготривалих поставок сировини з метою її використання у підприємницьких відносинах [40, с. 54].

Крім того, п. 1 ст. 266 ГК називає предметом поставки не лише визначені родовими ознаками продукцію, вироби, а й продукцію, вироби, визначені індивідуальними ознаками. Таке твердження законодавця свідчить про його нерозуміння економічного змісту та сфери застосування даного договору. Адже однією з особливих рис поставки, яка вирізняє її з інших видів купівлі-продажу, зокрема, роздрібною, є те, що предмет договору поставки – це партія товару, інакше кажучи, – опт. Але опт може бути сформований лише з загальних речей, які є однорідними за своїми якісними показниками. Це також впливає з визначення індивідуальних і загальних речей, що наведено в ст. 184 ЦК "Речі є визначеною індивідуальною ознакою, якщо воно наділяється лише його властивостями, що відрізняють його від інших однорідних речей, індивідуалізуючи його. Речі, визначені окремими ознаками, є незамінними, що є певною загальною ознакою, якщо вона має атрибути, властиві всім речам одного і того ж роду, і вимірюється кількістю, вагою, ступенем. А річ, яка має лише загальні ознаки, є заміною "

[32, с. 223-224].

2.3. Виконання договору поставки

Виконання договору поставки полягає у здійсненні сторонами всіх прав та виконанні ними всіх обов'язків, передбачених договором. Відповідно до

ст. 171 ЦК України взаємні зобов'язання за договором мають виконуватися одночасно, якщо інше не впливає із закону, договору або змісту зобов'язання. Свій головний обов'язок — передати покупцеві або за його дорученням (рознарядкою) іншому підприємцеві певну продукцію — постачальник здійснює так: він або відвантажує продукцію на адресу покупця чи іншої особи, або повідомляє їх про готовність продукції до здачі. В останньому випадку покупець вибирає продукцію на складі постачальника і вивозить її своїми чи найманими засобами і за свій рахунок [3].

Розглядаючи проблеми правового забезпечення поставки, неможливо не звернути увагу на майже повну його відсутність у сфері виконання даного договору. Так, неврегульованим є порядок здачі-приймки товару, його перевірки за кількістю та якістю, порядок вирішення спірних питань, відповідальність сторін за неналежне виконання умов договору, норми втрат споживчих товарів при їх перевезенні тощо. Нормативно-правові акти, які б детально регулювали дані питання, прийняті ще за часів існування Радянського Союзу, і хоча, не були визнані такими, що втратили чинність, застосування до сучасних умов законодавства 1965-1991 р. не буде ні доречним, ні ефективним [32, с. 223-224].

У статтях 161, 207 та 208 ЦК України зазначено, що зобов'язання мають виконуватися в натурі, належним чином і в установлений строк згідно із законом, договором, а за відсутності таких вказівок — згідно з вимогами, що звичайно ставляться. Під час виконання договорів кожна сторона повинна зважати на інтереси другої сторони, виконувати їх найекономічнішим чином і всіляко сприяти другій стороні у виконанні нею своїх обов'язків.

За ст. 746 ЦК України поставка товарів здійснюється постачальником шляхом відвантаження (передання) товарів покупцеві за договором або особі, зазначеній у договорі як одержувач. У разі, якщо договором передбачено право покупця давати вказівки про відвантаження товарів окремим одержувачам (вивантажувальні рознарядки), відвантаження (передання) товарів здійснюється постачальником на адресу одержувачів, які зазначені у

вивантажувальній рознарядці. Зміст вивантажувальної рознарядки і строк її направлення покупцем постачальникові визначаються договором. Якщо строки направлення відвантажувальної рознарядки договором не передбачені, рознарядка має бути направлена постачальникові не пізніше ніж за 30 днів до настання періоду поставки. Якщо покупець не надав відвантажувальної рознарядки у встановлений строк, то постачальник має право або відмовитися від виконання договору, або вимагати від покупця оплати товарів. Крім того, постачальник може зажадати відшкодування збитків, заподіяних у зв'язку з ненаданням відвантажувальної рознарядки.

Доставку товарів постачальник здійснює шляхом відвантаження їх транспортом і на умовах, передбачених у договорі. Якщо в договорі не визначено, яким видом транспорту або на яких умовах здійснюється доставка, право вибору виду транспорту або визначення умов доставки товару належить постачальникові, оскільки інше не впливає із закону, інших правових актів, звичаїв ділового обороту або суті зобов'язання (ст. 747 ЦК).

У випадку постачання нерезидентів продукція переважно транспортується залізницею або водою за фрахтовою ставкою або передана комунікаційній установі для пересилання покупцеві. Одержувачі в віддалених районах, де немає іншого способу доставки вантажів, крім повітряного транспорту, доставка здійснюється цим видом транспорту. Договір може включати відвантаження товарів будь-якими транспортними засобами або відбір їхніх покупців.

Вибірка товарів передбачається договором здебільшого для однородних поставок, коли покупець перебуває в одному з постачальником населеному пункті і вибирає товари зі складів постачальника. Відповідно до ст. 751 ЦК України у разі, якщо договором передбачено передання товарів покупцеві (одержувачеві) у місці перебування постачальника (вибірка товарів), покупець повинен оглянути товари, що йому передаються, у місці їх передання, якщо інше не передбачено законом, іншими правовими актами

або не впливає із суті зобов'язання. При виявленні невідповідності товарів умовам договору він має право відмовитися від їх одержання. Невибірка покупцем (одержувачем) товарів у встановлений договором строк, а за його відсутності — у розумний строк після одержання повідомлення постачальника про готовність товарів до передання, дає постачальникові право відмовитися від виконання договору або зажадати від покупця оплати товарів.

Виконуючи зобов'язання, постачальник повинен дотримуватися умов договору щодо кількості, асортименту, якості, строків та інших умов поставки.

Поставлену відповідно до умов договору продукцію покупець повинен прийняти й оплатити за встановленими цінами (ч. 1 ст. 245 ЦК).

За ст. 750 ЦК України покупець (одержувач) зобов'язаний вчинити всі необхідні дії, що забезпечують прийняття товарів, поставлених відповідно до умов договору. Прийнятий покупцем товар слід належним чином оглянути у строк, визначений законом, іншими правовими актами, договором або звичаями ділового обороту. Покупець повинен у цей самий строк перевірити кількість, асортимент, якість, комплектність, тару й упаковку товару та дотримання постачальником інших умов договору в порядку, встановленому законом, іншими правовими актами, звичаями ділового обороту або договором, і про виявлені невідповідності негайно повідомити постачальника у письмовій формі. У разі одержання поставлених товарів від транспортної організації покупець (одержувач) зобов'язаний перевірити відповідність товарів відомостям, зазначеним у транспортних і супровідних документах, а також прийняти ці товари від транспортної організації з дотриманням правил, передбачених законом, іншими правовими актами, що регулюють діяльність транспорту.

Отримання продукту від транспортної організації є лише початковим моментом його отримання. Остаточна перевірка відповідності отриманого товару на умови договору, як правило, здійснюється одержувачем у його

складі відповідно до Інструкції про порядок прийому виробів промислового та технічного призначення та товарів народного споживання шляхом кількості (з 15 червня 1965 р.) та Інструкція про порядок прийому виробів та виробів у виробничо-технічні цілі та споживчі товари за якістю (25 квітня 1966 р.).

Правила, що регулюють перевірку продукції і товарів за кількістю та якістю, багато в чому збігаються, тому результати приймання часто оформляють одним актом. Це створює можливість подальшої уніфікації зазначених правил. Одночасно перевіряють асортимент продукції та комплектність, тару, упаковку, маркування та відповідність їх вимогам стандартів, технічних умов або договору.

Перевірка продуктів на складі одержувача здійснюється в певний час, незалежно від отримання рахунку та інших документів для продукту. Так, чиста вага і кількість товарних одиниць у кожному місці перевіряються одночасно з відкриттям упаковки, але не пізніше 10 днів з дати отримання продукту. Перевірити якість продукції з місцевою доставкою надається 10 днів, з нерезидентом - не більше 20 днів. Звіт про приховані недоліки повинен бути складений протягом п'яти днів після виявлення недоліків, але не пізніше, ніж через чотири місяці з дати одержання товару в одержувача.

Якщо під час прийняття продукту виявлено дефект або порушення умов якості, обладнання тощо, одержувач повинен припинити перевірку та забезпечити зберігання отриманої продукції в умовах, які перешкоджають погіршенню якості або змішуванню його з іншими однорідними продуктами. Порушення, виявлені під час перевірки, здійснюються підписами сторін, уповноваженими приймати керівника підприємства-одержувача.

Подальше правове оформлення результатів перевірки може бути здійснено одним із таких способів:

а) складання двостороннього акта за участю представника відправника або виготовлювача, якщо продукцію одержано в оригінальній упаковці або непорушеній тарі останнього. Виклик представника місцевого постачальника

для участі в перевірці обов'язковий. Представника іногороднього відправника викликають лише у випадках, передбачених обов'язковими правилами або договором;

б) відправник уповноважує на участь у прийманні іншу особу, яка перебуває в місці одержання продукції;

в) постачальник дає згоду на одностороннє приймання продукції покупцем;

г) у перевірці бере участь експерт бюро товарних експертиз або представник відповідної інспекції з якості;

д) якщо представники вищезазначених організацій не з'явилися, перевірка проводиться з участю компетентного представника іншого підприємства, виділеного керівником цього підприємства на прохання одержувача;

е) до перевірки можуть залучатися компетентні представники громадськості самого підприємства-одержувача з числа осіб, затверджених для цього рішенням профспілкового комітету. Представниками громадськості не можуть бути матеріально відповідальні та підлеглі їм особи.

Результати перевірки продукції оформляють актом; його підписують усі особи, які брали участь у перевірці, і затверджує керівник підприємства-одержувача. Акт приймання з необхідними додатками до нього є підставою для пред'явлення претензій і позовів у зв'язку з порушенням умов договору.

Платежі за поставлені продукти, відповідно до загального правила, безпосередньо між відправниками та одержувачами. Якщо відповідно до чинних правил підприємство, що бере участь у розрахунку продукту, не є учасником договору, то він використовує права щодо розрахунків та несе зобов'язання сторін договору. Порядок та форми розрахунків визначаються у договорі відповідно до застосовних банківських правил.

За ст. 752 ЦК України покупець оплачує товари, що поставляються, з додержанням порядку і форми розрахунків, передбачених договором. Якщо угодою сторін порядок і форми розрахунків не визначені, розрахунки

здійснюються платіжними дорученнями. У разі, коли в договорі передбачено поставку товарів окремими частинами, що входять до комплекту, оплата товарів покупцем проводиться після відвантаження (вибірки) останньої частини, що входить у комплект, оскільки інше не обумовлено договором. Якщо договором передбачено, що оплата товарів здійснюється одержувачем (платником) і він безпідставно відмовився від оплати або не здійснив оплату товарів у встановлений договором строк, постачальник має право зажадати оплати поставлених товарів від покупця.

Під час виконання договору поставки може знадобитися внесення змін або доповнень до певних умов. Закон забороняє одностороння відмову виконувати зобов'язання або односторонньо змінювати умови договору, крім випадків, передбачених спеціальним законодавством. Сторони можуть продовжити термін дії контракту на новий термін. Зміни, припинення чи продовження дії договору виконуються додатковою угодою, підписаною сторонами, або шляхом обміну листами, телеграмами тощо.

Положеннями про поставки передбачено випадки, коли покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання договору, зокрема: а) при поставці продукції з відхиленнями за якістю від нормативної документації; б) при завищенні постачальником ціни на продукцію тощо. Покупець може також відмовитися від передбаченої договором продукції (повністю або частково) за умови, що він повністю відшкодує постачальникові збитки, спричинені такою відмовою.

Відповідно до ст. 957 ЦК України одностороння відмова від виконання договору поставки (повна або часткова) допускається у разі істотного порушення договору однією стороною. Порушення договору постачальником припускається як істотне у разі: 1) поставки товарів неналежної якості з недоліками, які не можна усунути у прийнятний для покупця строк; 2) неодноразового порушення строків поставки.

Нормативно-правові акти, які б детально регулювали дані питання, прийняті ще за часів існування Радянського Союзу, і хоча, не були визнані

такими, що втратили чинність, застосування до сучасних умов законодавства 1965-1991 р. не буде ні доречним, ні ефективним. Таким чином, нагальною є потреба прийняття низки спеціальних підзаконних нормативно-правових актів, які регулюватимуть порядок виконання договору поставки [42, с. 225].

Виходячи з вище зазначеного, можна підбити наступний висновок:

Відповідно до ч. 1 ст. 660 Цивільного кодексу України зміст договору являє собою умови (статті), як узгоджені сторонами, і ті, які приймаються ними як обов'язкові для виконання на підставі чинного законодавства.

Поставки - одне з найбільш поширених контрактів у бізнесі. Як пропозицію, традиційно вважається оптова торгівля, відносини між професійними продавцями та покупцями.

Порядок та умови договору доставки залежать від форми контрактних відносин, обраних учасниками. При введенні угод використовуються стандартизовані форми замовлення, невідповідні протоколи, які підходять для обробки. Крім того, при виконанні конкретного контракту сторони можуть використовувати (як зразкові) контракти, які приймаються та рекомендовані для прискорення та спрощення контрактної роботи на підприємствах.

Договір про постачання відділений від продажу за двома критеріями: у договорі поставки час виконання договору не збігається з моментом його укладення; Контракт на поставку призначений для забезпечення довгострокових поставок сировини з метою його використання у ділових відносинах.

Виконання договору поставки полягає у виконанні сторонами всіх прав та виконання ними всіх зобов'язань, передбачених угодою. Відповідно до ст. 171 Цивільного кодексу України взаємні зобов'язання за договором повинні виконуватися одночасно, якщо інше не випливає з закону, договору чи змісту зобов'язання. Основним його обов'язком є передача певної продукції покупцеві або від його імені (іншої сторони) іншому підприємцю -

постачальник здійснює таке: він або відправляє товар покупцеві чи іншої особи, або інформує їх про готовність товари для доставки.

РОЗДІЛ 3

ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

3.1. Припинення договору поставки

Умови укладеного договору поставки в період його виконання можуть бути змінені чи до поповнені за взаємною згодою сторін.

Крім того, сторони мають право на дострокове розірвання діючого договору, але за умови взаємної згоди усіх сторін, що уклали договір. Одностороння відмова від часткового або повного виконання умов договору поставки не допускається, за винятком випадків порушення договору однією зі сторін договору (ст. 615 ЦК України).

Розірвання чи зміна договору, відповідно до ст. 654 ЦК України, вчиняється в аналогічній формі, що й сам договір, який підлягає зміні частини положень або повністю розривається, за винятком випадків, коли інше не було передбачено умовами цього договору, всатовлено діючим законом України чи загалом не впливає із звичаїв ділового обороту.

Типи та межі відповідальності за порушення договірних зобов'язань та порядок їх застосування також визначаються умовами договору, тому саме ця частина є однією з найважливіших частин контракту на поставку. У випадках, коли в контракті не перераховано підстави відповідальності сторін, то застосовуються аналогічні норми правил відповідальності за порушення умов договору поставки, передбачені законом.

Зокрема, *підставами виникнення відповідальності постачальника* за договором поставки є:

- прострочення поставки визначеного товару, тобто передача постачальником покупцеві товару після уже закінчення строку поставки, передбаченого умовами договору;

- недопоставка, тобто передача постачальником покупцеві у встановлений термін меншої кількості товару, ніж передбачено умовами договору;
- поставка неякісного чи простроченого товару;
- поставка некомплектного товару.

Розглянемо більш детально деякі з перерахованих підстав.

У разі поставки товарів *нижчої якості*, ніж вимагається стандартом, технічними умовами чи зразком (еталоном), відповідно до ст. 268 ГК України, постачальник зобов'язаний повернути покупцю, який відмовляється від прийняття товару, сплачену суму.

Якщо недоліки у поставлених товарах можуть бути ліквідовані без повернення їх постачальнику, покупець має право вимагати від постачальника усунення недоліків у місцезнаходженні товарів або усунути їх своїми засобами за рахунок постачальника.

У випадку, якщо покупець (одержувач) виявив товари, які не відповідають встановленим стандартам, специфікаціям, зразкам (стандартам) або умовам договору і відмовився їх прийняти, постачальник (виробник) зобов'язаний розпоряджатися товаром протягом десяти днів, а для товарів, які швидко пошкоджені - протягом 24 годин з моменту отримання повідомлення покупця (одержувача) про відмову від товару. Якщо постачальник (виробник) не розпоряджається товарами протягом зазначеного періоду, покупець (одержувач) має право продати їх на місці або повернути виробнику. Продукти, які є зіпсованими, підлягають реалізації на місці у всіх випадках.

Постачальник (виробник) зобов'язується усунути дефекти виробу, виявленого протягом гарантійного періоду за свій рахунок, або замінити товар, якщо не доведено, що дефекти виникли внаслідок порушення покупцем (користувачем) правил експлуатації або зберігання продукту. У випадку усунення дефектів у виробі, для яких встановлений гарантійний строк експлуатації, цей період продовжується на період, протягом якого воно

не використовувалось через дефект, а при заміщенні виробу гарантійний термін перераховується з дня заміни (частина 6 статті 269 Господарського кодексу України). У випадку поставки товарів неналежної якості **покупець** (одержувач) має право стягнути з виготовлювача (постачальника) штраф у розмірі, передбаченому ст. 231 ГК України, якщо інший розмір не передбачено законом або договором [2].

У разі поставки **некомплектних виробів** постачальник (виробник) зобов'язаний на вимогу покупця (одержувача) доукомплектувати їх у двадцятиденний строк після одержання вимоги або замінити комплектними виробами у той же строк, якщо сторонами не погоджено інший строк. Надалі до укомплектування виробу або його заміни покупець (одержувач) має право відмовитися від його оплати, а якщо товар уже оплачений, вимагати в установленому порядку повернення сплачених сум. У разі, якщо постачальник (виробник) у встановлений строк не укомплектує виріб або не замінить його комплектним, покупець має право відмовитися від товару (ч. 3 ст. 270 ГК України).

Прийняття покупцем некомплектних виробів не звільняє постачальника (виробника) від відповідальності.

Питання відповідальності за договором поставки також регулюються ст. 622-625 ЦК України.

Почпець має право в односторонньому порядку скасувати договір у випадку повторного доставки товару з неадекватною якістю або систематичної затримки доставки товару за межі строків, передбачених договором. Причина відмови також служить перебільшенням ціни постачальника на товари за контрактом, узгодженим або встановленим централізованим способом.

Постачальник має право відмовитися від договору у випадках систематичної або значної затримки оплати покупцем вартості поставленого товару або оголошення покупця неплатоспроможним.

Відхилення договору від зазначених вище підстав обумовлено сутністю порушення зобов'язання з боку контрагента. Тому сторона, яка відмовилася, не повинна відшкодовувати підряднику відшкодування збитків.

Поряд з цим покупцеві надано право відмовитися (повністю або частково) від передбаченого договором товару, навіть якщо постачальник не допустив порушення своїх обов'язків. Однак у таких випадках покупець повинен повністю відшкодувати постачальнику збитки, що виникли у останнього в зв'язку з відмовою від договору.

У разі відмови від договору (незалежно від причин) сторона зобов'язана письмово попередити про це іншу сторону не пізніше ніж за 1 місяць [53].

Договір поставки, незважаючи на його поширеність і значущість залишається одним з найменш врегульованих договорів у цивільному і господарському праві. Суперечності між двома кодексами, а також між нормами всередині цих кодексів, ще більше поглиблюють дану проблему. Тому, необхідним є внесення змін до чинних нормативно-правових актів з метою усунення неузгодженостей і прийняття спеціальних нормативно-правових актів з метою заповнення прогалин правового забезпечення договору поставки [32, с. 225].

3.2. Відповідальність за неналежне виконання договору поставки

Сторони повинні вжити всіх необхідних заходів для виконання контрактів. Порушення умов договору поставки призводить до невігідного майнового наслідку для його учасників. Часто це шкідливо для національних інтересів. У системі стимулів, поряд з засобами просування, важлива роль відводиться відповідальності майна, а також засобами оперативного впливу на виконавця.

Відповідальність за невиконання або неналежне виконання договору поставки настає у формі відшкодування збитків і неустойки (штрафу або пені). За загальним правилом, неустойка у договорі поставки є заліковою, бо

збитки відшкодовуються лише в частині, не покритій неустойкою. Лише у випадках недопоставки або поставки продукції неналежної якості чи некомплектної покупець стягує з постачальника встановлену неустойку і, крім того, завдані такою поставкою збитки без зарахування неустойки. Застосування санкцій є правом (а не обов'язком) сторони за договором.

Найбільш поширеним є визначення поняття вини як психічного ставлення особи до здійснюваної поведінки і її наслідків [12, с. 297]. Вина проявляється у формі умислу чи необережності до своєї протиправної дії чи бездіяльності та її результатів.

Особа визнається невинуватою, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів для належного виконання зобов'язання. Відсутність своєї вини доводить особа, яка порушила зобов'язання. Укладена заздалегідь угода щодо усунення чи обмеження відповідальності за умисне порушення зобов'язання є нікчемною. Весь тягар по доведенню відсутності вини покладається на сторону, що порушила зобов'язання. Таке положення розкриває суть принципу презумпції вини боржника в цивільно-правовому зобов'язанні, хоча факт правопорушення і розмір збитків повинен доводити кредитор [3, с.136].

Загальною формою відповідальності за невиконання або неналежне виконання договору є відшкодування збитків. Збитки –це грошове вираження шкоди. Вони підлягають відшкодуванню у разі неможливості, недоцільності або відмови потерпілого від відшкодування шкоди в натурі [62, с.22].

Відповідно до статті 21 ЦК, особа, якій завдано збитків у результаті порушення її цивільного права, має право на їх відшкодування. Збитками вважаються: 1) втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права (реальні збитки);

2)доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода).

Збитки відшкодовуються у повному обсязі, якщо договором або законом не передбачено відшкодування у меншому або більшому розмірі.

Якщо особа, яка порушила право, отримала від неї дохід, тоді сума збитків, яка компенсується потерпілому у зв'язку з не отриманням її доходу, не може бути меншою, ніж дохід, отриманий порушником права .

Згідно з частиною другою статті 22 ЦК України збитками є: втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права (реальні збитки); доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода).

Отже, ЦК України включає до складу збитків не тільки витрати, які особа зробила, а і ті, що вона мусить зробити для відновлення свого порушеного права. Положення ч. 1 ст.23 ЦК України, згідно з якою особа має право на відшкодування моральної шкоди, завданої внаслідок порушення її прав, не можна розуміти таким чином, що особа має право на відшкодування моральної шкоди в будь-якому випадку, коли її права порушуються, оскільки ЦК України містить численні норми, якими передбачаються випадки, допускається відшкодування моральної шкоди.

Таким чином, за даними ЦК, сума втраченої прибутку може бути визначена, зокрема, залежно від доходу, отриманого особою, яка порушила право. У цьому випадку сума втраченої прибутку не може бути меншою, ніж такий дохід.

Пропонується також до збитків покупця віднести відсотки за кредит на попередню оплату продукції, обчислювані з дня невиконання договору поставки, а також відсотки за кредит, взятий на покупку товару, аналогічного непоставленому у разі правомірної відмови покупця від виконання договору поставки.

Крім відшкодування збитків, цивільно-правова відповідальність, яка настає за невиконання чи неналежне виконання договору поставки, передбачає сплату неустойки (штрафу, пені).

Згідно з ч. 2 ст.551 ЦК України, якщо предметом неустойки є грошова сума, її розмір встановлюється договором або актом цивільного законодавства.

Розмір неустойки, встановлений законом, може бути збільшений у договорі. Тобто, відповідно до вимог чинного законодавства, сторони в договорі можуть відступити від положень актів цивільного законодавства і врегулювати свої відносини на власний розсуд.

У зв'язку з цим, встановлена сторонами у договорі відповідальність за прострочення виконання зобов'язання у більшому розмірі не суперечить матеріальному праву України та, відповідно, не тягне засобою правових наслідків у вигляді визнання угоди недійсною.

Невиконання та неналежне виконання зобов'язань за контрактом на постачання мають певні особливості та можуть виникнути через порушення зобов'язань як постачальника, так і покупця.

Беручи до уваги, що до прийняття кодифікованих актів відповідальність за порушення договору купівлі-продажу була докладно врегульована Постановами про постачання, які продовжують діяти і можуть використовуватися сторонами, вважається необхідним визначити можливість щодо застосування цивільної відповідальності за різні порушення договірних зобов'язань.

Як вже зазначалося, головним обов'язком постачальника за договором доставки є переказ покупцеві певної кількості продукції у вказаний доставний період. Постачальник порушує це зобов'язання, якщо протягом встановленого терміну: а) він не поставляє товари покупцю (одержувачу) або б) постачає його у меншій кількості, ніж це передбачено договором. У першому випадку говорять про непоставку або прострочення поставки, в другому – про недопоставку продукції.

Розглянемо наслідки порушення сторонами найголовніших умов договору поставки.

Невиконання постачальником його обов'язку передати покупцю певну кількість продукції в обумовленому асортименті та встановленому строку може виявитися в таких правопорушеннях, як прострочення постачання або не постачання та недопоставки. Прострочення поставки або недопостачання - це однотипні правопорушення, тому що в разі нестрою прострочене постачання будь-якої частини партії продукції в обумовлений строк. Тому юридичні наслідки цих правопорушень однакові.

У разі прострочення поставки або недопоставки постачальник сплачує покупцеві неустойку, розмір якої залежить від вартості непоставленої в установленний строк продукції. Виходячи з принципу реального виконання зобов'язання (ст.207, 208 ЦК України), постачальник повинен поповнити недопоставлену кількість продукції в наступному періоді у межах строку дії договору, а щодо продукції, яка розподіляється, — з урахуванням строку дії ліміту (фонду). Поповнення недопоставки продукції здійснюється в асортименті того періоду, в якому вона мала місце, а товарів — в асортименті наступного строку поставки, якщо іншу номенклатуру (асортимент) не буде додатково погоджено між сторонами. Правда, покупець товарів може вимагати поповнення недопоставки в асортименті того періоду, в якому вона мала місце. Він також має право відмовитись від продукції, поставку якої прострочено, якщо інше не передбачено в договорі. Продукцію, відвантажену постачальником до одержання повідомлення покупця, останній повинен прийняти й оплатити.

Зазначена вище неустойка за недопоставку або прострочення поставки стягається одноразово. Це означає, що обсяг недопоставленої продукції не враховується при визначенні розміру неустойки за такі самі порушення в наступних здавальних періодах. Більше того, тут діє певна заохочувальна норма: в разі поповнення в наступних здавальних періодах недопоставленого обсягу продукції (за умови повного виконання зобов'язань з поставок у цьому

періоді) розмір неустойки за недопоставку або прострочення поставки знижується на 50 відсотків (п.57 Положення про поставки продукції; п.49 Положення про поставки товарів).

Серйозним порушенням договірної дисципліни при поставках є відхилення виготовлювача від вимог щодо якості продукції. Недотримання умов щодо якості продукції тягне різні правові наслідки залежно від характеру правопорушення. Насамперед, дуже часто в продукції виявляються дефекти, які можна й економічно доцільно усунути в місці її одержання. На вимогу покупця їх усувають працівники виготовлювача (в тому числі шляхом заміни окремих частин або виробу в цілому) протягом 20 днів, якщо інший строк не передбачений нормативною документацією або договором. У разі усунення дефектів силами і засобами покупця виготовлювач відшкодовує йому понесені витрати. Якщо дефекти усунуто виготовлювачем в обумовлений строк, а також якщо покупець не вимагав їх усунення, майнової відповідальності у вигляді штрафів постачальник не несе.

Як зазначає Т.С. Ківалова, підстави виникнення обов'язку відшкодувати шкоду за сучасним цивільним законодавством є категорією настільки широкою, що деякою мірою охоплюють і випадки невиконання або неналежного виконання договірних зобов'язань (наприклад, коли йдеться про відшкодування шкоди, завданої внаслідок недоліків товарів, робіт або послуг). Разом з тим, не кожен випадок виникнення зобов'язань з відшкодування шкоди слід розглядати як відповідальність, оскільки, як впливає з ч.2 ст. 11 ЦК України, підставою виникнення прав та обов'язків між суб'єктами цивільного права є завдання майнової (матеріальної) та моральної шкоди потерпілому

Наступною необхідною умовою для цивільної відповідальності є наявність прямої причинно-наслідкового зв'язку між неправомірним поведінням правопорушника та втратами потерпілої сторони. Безумовно, що особа, яка вчинила порушення суб'єктивного цивільного права, може нести відповідальність лише за наслідки цього порушення.

Іншими словами, однією з умов відповідальності є наявність причинно-наслідкового зв'язку між злочином та негативними наслідками. Причинна зв'язок між порушенням зобов'язань та негативними наслідками, спричинені ними, підлягає встановленню суду та набуває юридичної сили лише у разі застосування такої форми відповідальності як компенсації за збитки. Достатньо підтвердити лише відповідними доказами лише факт невиконання або неналежного виконання зобов'язання боржником при стягненні штрафу перед кредитором.

Якщо якість продукції не відповідає стандарту, технічним умовам, іншим нормативним документам, зразкам або умовам договору, покупець має право відмовитись від прийняття та оплати продукції, а якщо вона вже оплачена, вимагати в установленому порядку повернення сплачених сум і заміни продукції на доброякісну. За це порушення договору виготовлювач сплачує покупцеві штраф у розмірі 20 відсотків вартості продукції неналежної якості. Разом з тим, покупець має право прийняти зазначену продукцію за договірною ціною або для реалізації на комісійних засадах. Передача на розсуд покупця питання про те, прийняти недоброякісну продукцію чи відмовитись від неї, в кожному конкретному випадку може запобігати зайвим витратам виготовлювача, пов'язаним з поверненням, ремонтом виробів тощо.

У разі поставки продукції, яка відповідає нормативній документації, але виявиться нижчого сорту, ніж зазначено в документі, що посвідчує якість, покупець має право або прийняти її за ціною, передбаченою для продукції відповідного сорту (якості), або відмовитись від прийняття продукції. Одержавши від покупця повідомлення про відмову від продукції недоброякісної або нижчого сорту, виготовлювач повинен протягом 10 днів, а щодо продукції, яка швидко псується, протягом 24 годин розпорядитися нею. Якщо виготовлювач у зазначені строки не розпорядився продукцією, покупець може реалізувати її на місці або повернути виготовлювачеві. Продукція, яка швидко псується, в усіх випадках підлягає реалізації на місці.

У разі відмови покупця від недоброякісної продукції або використання її не за цільовим призначенням вона не зараховується у виконання зобов'язань за договором поставки (п.41, 59 Положення про поставки продукції; п.34, 52 Положення про поставки товарів).

Не менш серйозним правопорушенням є поставка некомплектної продукції. В цьому разі на вимогу покупця виготовлювач повинен доукомплектовувати продукцію або замінити її комплектною у 20-денний строк після одержання такої вимоги, якщо інший строк не передбачено угодою сторін. До виконання цієї вимоги покупець може не оплачувати некомплектну продукцію, а якщо вона вже оплачена, вимагати повернення сплачених сум. У разі, коли виготовлювач в обумовлений строк не укомплектує продукцію або не замінить її на комплектну, покупець може відмовитись від продукції і стягнути з виготовлювача штраф у розмірі 20 відсотків її вартості, включаючи і вартість частин, яких не вистачає (п.42, 59 Положення про поставки продукції; п.35, 52 Положення про поставки товарів).

Положення про постачання включають майнові санкції також за порушення постачальника інших умов договору: для неправильного маркування та упаковки, для постачання продукції без використання упаковки чи пакувального обладнання тощо.

За договором поставки певні права та обов'язки має й покупець. Він, зокрема, повинен прийняти продукцію та оплатити її за встановленими цінами. Якщо без згоди покупця поставлено продукцію, не передбачену договором, або з порушенням умов договору, або при відсутності договору, він має право відмовитись від прийняття її для використання і від оплати. В цих випадках продукція приймається на відповідальне зберігання покупця, а у випадках, визначених транспортним законодавством, покупець може відмовитись від приймання продукції від органів транспорту.

Договір може передбачати відвантаження товарів не покупцеві за контрактом, а також одержувачу, який не має контрактних відносин із

постачальником. У цьому випадку покупець надсилає постачальнику так звані перевезення, копії яких надсилаються одержувачу.

Недоставка продукції є неналежним виконанням договору поставки. Це –поставка продукції в обумовлений договором частковий строк, тобто виконання договору, але неповне, недостатнє, оскільки продукції поставляється менше від встановленої норми на певний здавальний період.

Прострочення поставки і недоставка –це однотипні правопорушення. Якщо простроченням поставки вважати повне невиконання договірною зобов'язання в строк, то недоставка є частковим невиконанням зобов'язання у встановлений договором окремий строк поставки. При недоставці постачальник знаходиться в простроченні щодо тієї частини продукції, яка недоставлена до обумовленого строку виконання. Тому, при недоставці (як і при простроченні поставки) постачальник несе відповідальність не за дію (часткове виконання), а за протиправну бездіяльність. Крім того, в законі передбачено однакову відповідальність як за прострочення поставки, так і за недоставку продукції і товарів. Недоставка або прострочення поставки можуть бути результатом поставки продукції неналежної якості, некомплектної, а також не маркованої чи неналежно маркованої продукції. Відповідно до пп.41 –44 Положення про поставки продукції та пп.34 –37 Положення про поставки товарів, не прийнята покупцем продукція (товари) неналежної якості, некомплектна, а також немаркована або неналежно маркована продукція в рахунок виконання зобов'язання за договором не зараховується і, якщо покупець не відмовився від її заміни, підлягає заміні доброякісною і належно маркованою продукцією у поточному періоді поставки або в інший строк, погоджений сторонами. І хоч у зазначених випадках постачальник відповідає за поставку продукції з недоліками, це не звільняє його від відповідальності за прострочення цієї продукції, якщо протягом поточного періоду поставки продукція з недоліками не буде замінена іншою продукцією, яка б відповідала умовам договору про якість, комплектність чи маркування.

Усі випадки порушення вимог до якості продукції та товарів, закріплених у стандартах, технічних умовах чи договорах, охоплюються загальним поняттям «неналежної якості». Як родове поняття, воно об'єднує різні види порушень при поставках: 1) продукції (товарів), які не відповідають за якістю стандартам, технічним умовам, іншій документації, зразкам (еталонам) чи умовам договору; 2) продукції (товарів) з виробничими недоліками (дефектами), які можна ліквідувати на місці у покупця; 3) продукції (товарів) нижчого сорту, ніж вказано у документі, який засвідчує якість продукції.

Перші два типи порушень - це група, яка займається постачанням неякісних продуктів, які взагалі не можуть бути використані взагалі або лише після обробки, вилучення дефектів або - для інших цілей.

Третій вид порушень стосується іншої продукції неналежної якості. Така продукція є доброякісною (тому вона може бути використана, в тому числі і за прямим призначенням).

Продукція повинна постачатися повністю (п. 42 Положення про постачання продукції, пункт 35 Положення про поставки товарів) відповідно до вимог стандартів, специфікацій, прайс-листа або контракту.

У договорі може бути передбачено поставку продукції з додатковими до комплекту виробами (частинами) або без окремих непотрібних покупцю виробів (частин), які входять в комплект. За порушення умов комплектності продукції (товарів) постачальник (виготовлювач) несе таку ж відповідальність, як і при поставці неякісної продукції.

Для доставки, що суперечить вимогам стандартів, специфікацій або контрактів продуктів без упаковки або упаковки, або у неправильній упаковці чи упаковці, а також для постачання продуктів без використання упаковки, у випадках, коли постачальник відповідно до діючі правила чи договір, зобов'язані відправляти продукцію із застосуванням цих коштів, постачальник сплачує покупцеві штраф.

З метою правильного і однакового застосування законодавства при вирішенні спорів, пов'язаних з поставкою продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання неналежної якості, президія Вищого арбітражного суду України (в наш час – Вищого господарського суду України) дала роз'яснення «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з поставкою продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання неналежної якості та некомплектних» від 12 листопада 1993 р.

Положення про постачання товарів і товарів передбачають, що відповідальність за постачання продуктів і товарів низької якості може бути накладена як на постачальника, так і на виробника, який не є постачальником за договором щодо одержувача. Однак, якщо згідно з договором доставки виробник, який не є постачальником для одержувача, має, за вказівкою свого покупця, транзитну доставку продукції, тоді такий виробник може, за позовом одержувача, нести відповідальність за постачання продуктів неадекватної якості, за умови наявності угоди між одержувачем та покупцем виробника. У випадку відвантаження продуктів без такої угоди виробник не може нести відповідальність перед одержувачем, який встановив їх неналежну якість.

Чинне законодавство не передбачає жодних обмежень відповідальності сторін за договором доставки. Отже, у випадках невиконання або неналежного виконання умов договору, кожна сторона має право вимагати від свого контрагента, що не виконало або неналежним чином виконав зобов'язання, сплати штрафу та компенсації заподіяних збитків.

При цьому, слід мати на увазі (ст.624 ЦК), що у випадку, якщо за порушення зобов'язання встановлено неустойку, то вона підлягає стягненню у повному розмірі, незалежно від відшкодування збитків. Проте, договором може бути встановлено або обов'язок відшкодувати збитки лише в тій частині, в якій вони не покриті неустойкою, або стягнення неустойки без

права на відшкодування збитків, або можливість за вибором кредитора стягнення неустойки чи відшкодування збитків.

Що ж до договору поставки, то якщо інше не передбачене договором, за невиконання або неналежне виконання зобов'язання до винної сторони застосовується залікова неустойка, крім випадків поставки товарів неналежної якості або некомплектних та недоставки чи прострочення поставки товарів. (п.74 Положення про поставки продукції; п.65 Положення про поставки товарів).

При визначенні обсягу майнових зобов'язань, цивільне право базується на принципі повної компенсації. Цей принцип застосовується до всіх випадків порушення зобов'язання, тобто відсутності доставки, відстроченої доставки товару, доставки неякісного товару або неповного, необґрунтованого ухилення від сплати, односторонньої відмови у отриманні товару, доставку якого забезпечує контракт. У той же час, виплата штрафу (штрафу, штрафу) та компенсацію збитків, завданих неналежним виконанням зобов'язання, не звільняє боржника від зобов'язання в натуральній формі, за винятком випадків, коли це є згодою покупця. Умовою відповідальності за невиконання або неналежне виконання зобов'язання, у тому числі у вигляді відшкодування збитків, є вина боржника. Таким чином, у разі заподіяння збитків боржник може бути звільненим від цієї відповідальності, якщо він доведе відсутність своєї вини у порушенні зобов'язання.

Застосування принципу вини, як умови відповідальності за порушення зобов'язання, пов'язане також із необхідністю з'ясування таких обставин, як вина кредитора або вина обох сторін. Зокрема, господарський суд зменшує розмір належних до відшкодування збитків, якщо кредитор умісно або з необережності сприяв збільшенню їх розміру або не вжив заходів до їх зменшення. У випадках посилання боржника на ці обставини обов'язок їх доведення покладено на боржника. У випадку, коли позивачеві заподіяні збитки з вини декількох постачальників, кожний з них несе відповідальність виходячи з того, в якій мірі невиконання ним свого зобов'язання спричинило

збитки кредитора. Якщо невиконання зобов'язання вплинуло на виникнення збитків у рівній мірі, то заподіяні збитки слід віднести на кожного з несправних контрагентів у рівних частках, а не пропорційно обсягу або сумі невиконаного зобов'язання [10].

Підприємство планує свою діяльність, у тому числі одержання прибутку (доходу), на певний період своєї господарської діяльності, враховуючи укладені ним договори на одержання продукції (товарів), матеріалів, сировини тощо та договори на реалізацію ним готової продукції (товарів), надання послуг. Таким чином, якщо постачальник не виконав зобов'язання поставляти товари (товари), матеріали та сировину у встановлений договором термін, у зв'язку з яким покупець не отримав прибуток (дохід) у плановому періоді, то Понесені збитки повинні бути компенсовані незалежно від того, що у наступному періоді постачальник поповнив занижену продукцію, і з цього, але вже за межами запланованого періоду, підприємство отримало прибуток.

Прострочення оплати в сучасних економічних умовах є одним із найпоширеніших порушень виконання договорів і, зокрема, виконання договору поставки. Відповідальність покупця у випадку порушення ним зобов'язань з оплати визначається на основі чинного законодавства, зокрема Закону України «Про відповідальність за невиконання грошових зобов'язань» [8]. Крім того, питання майнової відповідальності при невиконанні чи неналежному виконанні грошових зобов'язань деталізовано у роз'ясненні Вищого арбітражного суду України «Про деякі питання практики застосування майнової відповідальності за невиконання чи неналежне виконання грошових зобов'язань». Розглядаючи дане питання з точки зору судової практики я наштовхнувся на наступне рішення: у листопаді 2015 року ПАТ «Норд» звернулося до суду з позовом до ТОВ «Про-Сток» про стягнення 3 007 800,00 грн штрафу у зв'язку з простроченням виконання відповідачем зобов'язань щодо поставки товару та здійснення монтажних робіт за договором поставки від 29 листопада 2013 року № 13/28.

Рішенням Господарського суду м. Києва від 04 лютого 2016 року у задоволенні позову відмовлено [23].

Згідно договору строком виконання відповідачем зобов'язань визначено 26 січня 2014 року. Оскільки ПАТ «Норд» звернулося до суду з відповідними вимогами до ТОВ «Про-Сток» 19 листопада 2015 року, тобто з пропуском строку позовної давності, про застосування якої заявлено відповідачем у справі, суд першої інстанції відмовив у задоволенні позову з підстав, передбачених частиною четвертою статті 267 ЦК.

Суд апеляційної інстанції, посилаючись на положення статей 256, 258, 261, 267, 611 ЦК, дійшов висновку, що позивач не пропустив строку позовної давності оскільки стягнення неустойки (пені, штрафу) обмежується останніми 12 місяцями перед зверненням кредитора до суду, а починається з дня (місяця), якого вона нараховується, у межах строку позовної давності за основною вимогою. З огляду на те, що порушення відповідачем основного зобов'язання, зокрема прострочення поставки товару та його монтажу, відбулося 27 січня 2014 року, а позов подано 19 листопада 2015 року, тобто у межах загального трирічного строку позовної давності, то суд першої інстанції неправильно застосував спеціальний строк позовної давності в один рік до позовних вимог про стягнення штрафу за порушення основного зобов'язання. Отже, позивачем правомірно нараховано штрафи, передбачені пунктами 12.5 і 12.9 договору поставки, у межах 12 місяців перед зверненням до суду за захистом порушеного права у межах трирічного строку позовної давності за основною вимогою.

В свою чергу Верховний Суд України в своїй постанові вказав, що у справі, яка розглядається, умовами договору поставки від 29 листопада 2013 року № 13/28 визначено строк виконання зобов'язань – 26 січня 2014 року, судами попередніх інстанцій встановлено факт виконання відповідачем своїх зобов'язань – 10 лютого 2014 року, тобто має місце прострочення виконання зобов'язання відповідачем з 27 січня 2014 року по 09 лютого 2014 року.

Оскільки позивач звернувся до суду з позовом у листопаді 2015 року, тобто поза межами річного строку, встановленого законом для вимог про стягнення штрафу, а відповідачем до ухвалення рішення в справі було заявлено про застосування позовної давності, суд першої інстанції дійшов обґрунтованого висновку про відмову у задоволенні позову у зв'язку з пропуском строку позовної давності (частина четверта статті 267 ЦК).

Натомість суди апеляційної і касаційної інстанцій зазначених вимог чинного законодавства, а також фактичних обставин справи не врахували та дійшли помилкового висновку щодо правомірності звернення позивача до суду за захистом порушеного права у межах трирічного строку позовної давності за основною вимогою [22].

Таким чином, згідно з чинним законодавством та правоохоронною практикою, за невиконання або неналежне виконання контракту на поставку може виникнути така відповідальність: пошкодження, сплата (штрафи - штрафи, штрафи). Цивільний кодекс України містить найбільш повне поняття збитку та включає в себе не тільки витрати, понесені особою, але й ті, які вони повинні робити, щоб відновити їх порушені права.

Такі категорії, як «збитки», «неустойка», «штраф», «пеня» регулюються нормами

Цивільного кодексу та Господарського кодексу України. Тому у господарських відносинах слід враховувати спеціальні вимоги господарського законодавства. При цьому, враховуючи, що норми Цивільного та Господарського кодексу України співвідносяться як загальне та часткове, доцільним видається їх уніфікувати. Окреслене коло питань потребує продовження теоретичних досліджень та узагальнення правозастосовної практики.

Так відповідно до судової практики Судова палата у господарських справах Верховного Суду України у складі:головуючого — Жайворонок Т.Є.,суддів: Берднік І.С., Ємця А.А., розглянувши у відкритому судовому засіданні заяву товариства з обмеженою відповідальністю науково-

виробничого підприємства «Поліпром» про перегляд Верховним Судом України постанови Вищого господарського суду від 13.07.2016 [24] та постанови Київського апеляційного господарського суду від 21.04.2016 у справі №911/4620/15 за позовом ТОВ НВП «Поліпром» до товариства з обмеженою відповідальністю «Фінест» про стягнення 24741,66 грн., за зустрічним позовом ТОВ «Фінест» до ТОВ НВП «Поліпром» про зобов'язання вчинити дії, ВСТАНОВИЛА:

У жовтні 2015 року ТОВ НВП «Поліпром» звернулося до суду з позовом до ТОВ «Фінест» про стягнення 24741,66 грн. (17314,24 грн. — сума основного боргу, 404,46 грн. — 3% річних, 7022,96 грн. — інфляційні втрати).

Позовні вимоги обґрунтовано неналежним виконанням відповідачем як покупцем своїх зобов'язань щодо оплати поставленого позивачем товару за договором поставки від 1.04.2014 №101-150-ДА14.

У грудні 2015 року ТОВ «Фінест» звернулося до суду із зустрічним позовом до ТОВ НВП «Поліпром» про зобов'язання вчинити дії, а саме — забрати нереалізований товар, поставлений відповідачем за договором поставки від 1.04.2014 №101-150-ДА14 [77].

Позовні вимоги обґрунтовано тим, що умовами договору поставки було передбачено право ТОВ «Фінест» повернути товар ТОВ НВП «Поліпром» у разі його нереалізації протягом 30 календарних днів. Оскільки відповідач після отримання відповідної претензії від 22.10.2015 протягом 7 днів не забрав нереалізований товар, ТОВ «Фінест» звернулося до суду із цим позовом.

Рішенням Господарського суду Київської області від 15.12.2015 позов ТОВ НВП «Поліпром» задоволено частково; стягнуто з ТОВ «Фінест» на користь ТОВ НВП «Поліпром» 17314,24 грн. — суму основного боргу, 7021,24 грн. — інфляційних втрат, 404,46 грн. — 3% річних і витрати зі сплати судового збору у розмірі 1218,00 грн.; у задоволенні решти вимог відмовлено. У задоволенні зустрічного позову відмовлено [77].

Постановою Київського апеляційного господарського суду від 21.04.2016, залишеною без змін постановою ВГС від 13.07.2016, рішення суду першої інстанції скасовано, ухвалено нове рішення, яким у задоволенні первісного і зустрічного позовів відмовлено. Стягнуто з ТОВ НВП «Поліпром» на користь ТОВ «Фінест» 1339,80 грн. витрат зі сплати судового збору за подання апеляційної скарги.

У заяві про перегляд ВСУ судових рішень у справі №911/4620/15 з підстави, передбаченої п.1 ч.1 ст.11116 Господарського процесуального кодексу, ТОВ НВП «Поліпром», посилаючись на неоднакове застосування судом касаційної інстанції положень ч.1 ст.212, ч.1 ст.530, ч.1 ст.692 Цивільного кодексу, просить скасувати постанову Київського апеляційного господарського суду від 21.04.2016 та постанову ВГС від 13.07.2016, а рішення Господарського суду Київської області від 15.12.2015 залишити в силі.

На обґрунтування заяви надано копію постанови ВГС від 21.06.2016 у справі №910/26931/15.

Заслухавши суддю-доповідача, пояснення представника ТОВ НВП «Поліпром», перевіrivши наведені ТОВ НВП «Поліпром» обставини, Судова палата у господарських справах ВСУ вважає, що заява підлягає частковому задоволенню з таких підстав.

У справі, яка розглядається, судами встановлено, що 1.04.2014 між ТОВ НВП «Поліпром» (постачальник) і ТОВ «Фінест» (покупець) укладено договір поставки №101-150-ДА14, за умовами якого постачальник зобов'язався поставити товар згідно із замовленням покупця, а покупець — прийняти його відповідно до накладних і протоколу узгодження цін, що є невід'ємною частиною договору, та оплатити товар у строки, зазначені у п.3.2 (п.1.1 договору); моментом передачі права власності на товар є момент фізичного одержання товару покупцем і підписання уповноваженими представниками обох сторін накладних, що підтверджують фактичну передачу товару від постачальника покупцеві (п.1.2). Відповідно до п.3.2

цього договору покупець сплачує суму за поставлений товар за цінами, зазначеними у накладних, один раз на тиждень за проданий товар. За змістом п.2.13 договору, якщо товар не реалізується протягом 30 календарних днів, покупець має право повернути його постачальникові, попередньо повідомивши про це постачальника. Повернення нереалізованого товару здійснюється у присутності відповідальних представників покупця і постачальника на підставі видаткових накладних протягом 7 календарних днів із моменту виставлення вимоги в письмовій формі. Коригуючі накладні постачальник зобов'язаний надати протягом 5 робочих днів. Згідно із п.4.16 цей договір набуває чинності з моменту його підписання і діє до 31.12.2015. Сторонами також укладено додаткові угоди і додаток до договору від 1.04.2014 [77].

На виконання умов договору постачальником поставлено, а покупцем прийнято товар на загальну суму 178181,52 грн., що підтверджується видатковими накладними: від 13.05.2014 №7010 на суму 42705,18 грн., від 27.05.2014 №8018 на суму 44680,08 грн., від 18.06.2014 №10061 на суму 10868,34 грн., від 27.06.2014 №11023 на суму 3862,02 грн., від 11.07.2014 №12271 на суму 11141,40 грн., від 18.08.2014 №15194 на суму 11681,10 грн., від 7.10.2014 №16628 на суму 17753,04 грн., від 19.11.2014 №17609 на суму 3870,00 грн., від 19.11.2014 №17610 на суму 8077,20 грн., від 11.12.2014 №18126 на суму 5460,00 грн., від 11.12.2014 №18127 на суму 7800,00 грн., від 15.01.2015 №72 на суму 6413,04 грн., від 15.01.2015 №73 на суму 3870,00 грн., підписаними уповноваженими представниками обох сторін і скріпленими відбитками їх печаток, а також довіреностями, виданими покупцем: від 18.06.2014 №1130, від 27.06.2014 №1310, від 7.10.2014 №2924, що підписані уповноваженою особою покупця та скріплені відбитком його печатки.

До видаткової накладної від 27.05.2014 №8018 на суму 44680,08 грн. складено акт розбіжності, підписаний уповноваженими представниками обох сторін і скріплений відбитками їх печаток, відповідно до якого сторонами

погоджено, що за цією видатковою накладною фактично поставлено товару менше на 31,80 грн.

Судом також встановлено, що оплату отриманого за договором товару відповідачем проведено частково на суму 161015,48 грн., що підтверджується платіжними дорученнями. ТОВ «Фінест» також частково повернуло постачальникові товар на суму 3015,48 грн., що підтверджується накладними на повернення від 27.05.2014 №11015 на суму 2293,20 грн., від 27.05.2014 №11016 на суму 542,28 грн., актом розбіжностей, підписаним уповноваженими представниками сторін.

Згідно з актом звірки взаєморозрахунків станом на 31.01.2015, яким сторонами зафіксовано дані щодо господарських операцій за договором поставки та часткову оплату відповідачем вартості поставленого товару, неоплаченим залишився товар на суму 17314,24 грн.

Після порушення провадження у справі, яка розглядається, ТОВ «Фінест» надіслало ТОВ НВП «Поліпром» лист-вимогу від 20.10.2015 №161, який позивачем отримано 5.11.2015, відповідно до якого постачальник повинен був з'явитися для оформлення видаткових накладних для повернення товару за договором і забрати цей товар; до зазначеного листа-вимоги додано акт нереалізованого товару станом на 20.10.2015, всього на суму 15310,97 грн. [79]

Суд першої інстанції, ухвалюючи рішення про часткове задоволення позову ТОВ НВП «Поліпром», виходив із того, що постачальником зобов'язання за договором поставки виконано належним чином, здійснення господарських операцій, за якими заявлено до стягнення заборгованість, підтверджується первинними документами, виконання цих зобов'язань прийнято покупцем належним чином, товар повністю не оплачено, строк виконання обов'язку покупця з повної оплати товару настав, оскільки право повернути товар, не реалізований протягом 30 календарних днів, ним не використано; надіслання такої вимоги після звернення постачальника до суду щодо стягнення вартості товару не змінює прав та обов'язків сторін, що мали

місце до подання первісного позову, отже, позовна вимога первісного позову про стягнення з відповідача на користь позивача 17314,24 грн. основної заборгованості обґрунтована та підлягає задоволенню повністю. У зв'язку з простроченням відповідачем виконання грошового зобов'язання суд дійшов висновку щодо правомірності заявленої до стягнення суми 3% річних та інфляційних витрат, передбачених положеннями ст.625 ЦК.

У задоволенні зустрічного позову відмовлено у зв'язку з безпідставністю позовних вимог з огляду на те, що товар поставлено у період із травня 2014 до січня 2015 року, відтак строк тривалістю 30 календарних днів, з якого виникає право покупця повернути нереалізований товар, вплив до порушення провадження у справі й таке право покупцем відповідно до умов договору реалізовано не було.

Апеляційний суд, із висновками якого погодився і суд касаційної інстанції, скасовуючи рішення суду першої інстанції та відмовляючи у задоволенні позову ТОВ НВП «Поліпром», виходив із того, що сторони договору поставки погодили таку умову, як отримання продавцем оплати за товар залежно від його реалізації покупцем, а оскільки позивачем не доведено факту реалізації поставленого товару відповідачем у справі, підстав для стягнення вартості такого товару немає.

Відмовляючи у задоволенні зустрічного позову, суд виходив із того, що підставою для повернення нереалізованого покупцем товару є складені за участю уповноважених представників сторін видаткові накладні, проте ТОВ «Фінест» доказів складення таких документів не надало, а направлення ТОВ «Фінест» на адресу ТОВ НВП «Поліпром» листа-вимоги від 20.10.2015 №161 вже після порушення провадження у справі за первісним позовом не може бути належним і допустимим доказом на підтвердження зустрічних позовних вимог.

Разом із тим у справі №910/26931/15, копію постанови в якій надано для порівняння, ВГС при вирішенні спору у подібних правовідносинах висловив правову позицію про те, що строк виконання грошового зобов'язання, який

впливає із правовідносин купівлі-продажу та поставки, встановлений спеціальною нормою ст.692 ЦК і не може ставитися у залежність від звернення кредитора до боржника з вимогою, заявленою в порядку ч.2 ст.530 ЦК. Сторонами у договорі поставки не встановлено строк оплати товару, оскільки пункт договору щодо оплати поставленого товару один раз на тиждень за проданий товар суперечить приписам ст.692 ЦК щодо оплати товару після його прийняття або прийняття товаророзпорядчих документів на нього. За обставин, якщо товар не було реалізовано протягом 30 календарних днів з моменту поставки і покупець не повернув цей товар, останній, набувши право власності на товар, зобов'язаний його оплатити.

Викладене свідчить про неоднакове застосування судом касаційної інстанції одних і тих самих норм матеріального права, що призвело до ухвалення різних за змістом судових рішень у подібних правовідносинах [77].

За змістом положень ст.193 Господарського кодексу, суб'єкти господарювання та інші учасники господарських відносин повинні виконувати господарські зобов'язання належним чином відповідно до закону, інших правових актів, договору, а за відсутності конкретних вимог щодо виконання зобов'язання — відповідно до вимог, що у певних умовах звичайно ставляться. Кожна сторона повинна вжити усіх заходів, необхідних для належного виконання нею зобов'язання, враховуючи інтереси другої сторони та забезпечення загальногосподарського інтересу. Порухення зобов'язань є підставою для застосування господарських санкцій, передбачених цим кодексом, іншими законами або договором. Не допускається одностороння відмова від виконання зобов'язань. До виконання господарських договорів застосовуються відповідні положення ЦК з урахуванням особливостей, передбачених цим кодексом [3].

Аналогічні положення наведено й у стст.525, 526 ЦК [3].

Згідно зі ст.530 ЦК, якщо у зобов'язанні встановлений строк (термін) його виконання, то воно підлягає виконанню у цей строк (термін).

Зобов'язання, строк (термін) виконання якого визначений вказівкою на подію, яка неминуче має настати, підлягає виконанню з настанням цієї події.

Як встановлено судом, правовідносини сторін у справі, яка розглядається, виникли з договору поставки.

За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму. До договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін (чч.1, 2 ст.712 ЦК) [3].

Положеннями чч.1, 2 ст.692 ЦК передбачено, що покупець зобов'язаний оплатити товар після його прийняття або прийняття товаророзпорядчих документів на нього, якщо договором або актами цивільного законодавства не встановлений інший строк оплати товару. Покупець зобов'язаний сплатити продавцеві повну ціну переданого товару. Договором купівлі-продажу може бути передбачено розстрочення платежу.

У справі, що розглядається, договором поставки від 1.04.2014 №101-150-ДА14 передбачено обов'язок покупця (відповідача) оплатити поставлений позивачем (продавцем) товар за цінами, зазначеними у накладних, що підтверджують фактичну передачу товару від постачальника покупцеві, один раз на тиждень за проданий товар. Разом з тим сторони передбачили право покупця повернути постачальникові товар у разі нереалізації його покупцем протягом 30 календарних днів за умови попереднього повідомлення про це постачальника. Повернення нереалізованого товару за умовами договору здійснюється в присутності відповідальних представників покупця і постачальника на підставі видаткових накладних протягом 7 календарних днів із моменту виставлення вимоги в письмовій формі.

Аналіз вищезгаданих норм матеріального права в поєднанні з умовами суперечливої угоди дає підстави для висновку, що невиконання товару протягом 30 днів з моменту доставки та невиконання покупцем (відповідачем) після закінчення строку дії угоди, передбаченої договором про повернення товарів постачальником, тягне за собою обов'язок покупця сплачувати товари.

Відповідно до положень ст.610 ЦК порушенням зобов'язання є його невиконання або виконання з порушенням умов, визначених змістом зобов'язання (неналежне виконання) [3].

Боржник вважається таким, що прострочив, якщо він не приступив до виконання зобов'язання або не виконав його у строк, установлений договором або законом (ч.1 ст.612 ЦК).

Оскільки відповідач не реалізував свого права на повернення товару в обумовлений договором строк, його обов'язок щодо оплати товару не виконано в повному обсязі, а тому суд першої інстанції дійшов обґрунтованого висновку щодо правомірності заявленого позову ТОВ НВП «Поліпром» як в частині стягнення суми основного боргу, так і в частині стягнення інфляційних втрат та 3% річних за весь час прострочення грошового зобов'язання.

Ураховуючи викладене, суди апеляційної і касаційної інстанцій неправильно застосували норми матеріального права та дійшли помилкового висновку про відсутність правових підстав для задоволення первісного позову з огляду на те, що строк оплати товару у відповідача за первісним позовом не настав.

У зв'язку з наведеним постанови судів апеляційної і касаційної інстанцій підлягають скасуванню.

Разом із тим відповідно до вимог ст.1123 ГПК ВСУ розглядає справи за правилами перегляду судових рішень у касаційному порядку, а тому не може встановлювати обставини справи, збирати й перевіряти докази та надавати їм оцінку.

Оскільки розрахунок суми основного боргу, 3% річних та інфляційних втрат, заявлених до стягнення позивачем, а також періоди, за які заявлено стягнення, не були предметом дослідження суду апеляційної інстанції, при цьому ВСУ позбавлений процесуальної можливості з'ясувати правильність такого розрахунку грошових вимог, то справа підлягає переданню на розгляд до суду апеляційної інстанції.

За таких обставин заява ТОВ НВП «Поліпром» підлягає частковому задоволенню, постанови ВГС від 13.07.2016 та Київського апеляційного господарського суду від 21.04.2016 підлягають скасуванню, а справа — переданню на розгляд до Київського апеляційного господарського суду [24].

Керуючись п.6 розд.ХІІ «Прикінцеві та перехідні положення» закону «Про судоустрій і статус суддів» від 2.06.2016 №1402-VIII, стст.11116, 11123, 11124, 11125 ГПК, Судова палата у господарських справах ВСУ постановила наступне:

Заяву ТОВ НВП «Поліпром» задовольнити частково.

Постанову ВГС від 13.07.2016 та постанову Київського апеляційного господарського суду від 21.04.2016 у справі №911/4620/15 скасувати, а справу передати на розгляд до Київського апеляційного господарського суду.

Постанова є остаточною й може бути оскаржена тільки з підстави, передбаченої п.4 ч.1 ст.1116 ГПК [2].

Досліджуючи третій розділ були охоплені наступні важливі проблеми даної теми роботи:

Відповідно до ст. 654 Цивільного кодексу України, зміна або припинення дії договору здійснюється в тій же формі, що й договір, який змінюється або розривається, якщо інше не передбачено договором, або не впливає із закону ділового обороту.

Важливою частиною договору поставки є частина, яка визначає види та межі відповідальності за порушення договірних зобов'язань та порядок їх застосування. Якщо в договорі не зазначено підстави відповідальності сторін,

то застосовуються правила відповідальності за порушення умов договору поставки, передбачені законом.

Відповідальність за невиконання або неналежне виконання контракту про постачання виникає у вигляді відшкодування та штрафу (штрафу чи штрафу). Як правило, штраф у договорі поставки компенсується, оскільки витрати відшкодовуються лише частково, не покриваючись штрафом. Лише у випадках недоставлення або постачання продукції неадекватної якості або неповного покупця стягується штраф від постачальника та, крім того, збитки, завдані такою доставкою доставки без штрафних санкцій. Застосування санкцій - це право (а не обов'язок) стороні угоди.

Підсумовуючи вищесказане можна сказати що, відповідно до чинного законодавства і правозастосовчої практики, невиконання або неналежне виконання договору поставки може привести до такої відповідальності: збиток, платіжні (штрафи - штрафи, пені). Цивільний кодекс України містить найбільш повне поняття збитку та включає в себе не тільки витрати, понесені особою, але й ті, які вони повинні робити для відновлення порушених прав.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, дослідивши тему правового регулювання договору поставки ми дійшли таких висновків.

1. Договір поставки - це такий різновид договору купівлі-продажу, за яким продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Договір поставки є двостороннім (правами та обов'язками наділені як постачальник, так і покупець), консенсуальним (вважається укладеним з моменту досягнення згоди між сторонами щодо всіх істотних умов) і відплатним (постачальник передає товар покупцю за відповідну плату). Ціна договору поставки ГК України не врегульована, тому за правилом п.6 ст.265 ГК України до відносин які не регулює ГК України застосовуються відповідні норми купівлі-продажу. За загальним правилом (ст. 632 ЦК України та ст. 180 ГК України) ціна в договорі встановлюється за домовленістю сторін. Зміна ціни після укладення договору допускається лише у випадках і на умовах, встановлених договором або законом.

2. На підставі положень Цивільного кодексу України договір доставки може бути укладений на будь-який термін. Якщо термін договору не зазначений у договорі, він вважається одним роком. Варто розрізняти термін дії контракту та термін доставки продукції та оплати за нього. Термін доставки продукції для більш ніж одного зазначається у специфікаціях для певної партії товарів, але товар може також доставлятися в порядку, визначеному сторонами: що перший день місяця, щокварталу, щокварталу,

щорічно . У разі узгодження сторін, термін доставки на один рік (або менше) - одна річна доставка, навіть якщо сторони домовились про інше.

3. Відповідно до ст. 654 Цивільного кодексу України, зміна або припинення дії договору здійснюється в тій же формі, що й договір, який змінюється або розривається, якщо інше не передбачено договором, або не впливає із закону ділового обороту.

Важливою частиною договору поставки є частина, яка визначає види та межі відповідальності за порушення договірних зобов'язань та порядок їх застосування. Якщо в договорі не зазначено підстави відповідальності сторін, то застосовуються правила відповідальності за порушення умов договору поставки, передбачені законом.

Якщо дефекти поставлених товарів можуть бути усунені без повернення постачальнику, покупець має право вимагати від постачальника усунути дефекти місця розташування товару або усунути їх за рахунок витрат постачальника. Якщо покупець (одержувач) відмовився приймати товари, які не відповідають стандартам якості, специфікаціям, зразкам (стандартам) або умовам договору, постачальник (виробник) зобов'язаний розпоряджатися товарами протягом десяти днів, а щодо товарів, що швидко пошкоджуються - протягом 24 годин з моменту отримання повідомлення від покупця (одержувача) про відмову від товару. Якщо постачальник (виробник) не розпоряджається товарами протягом зазначеного періоду, покупець (одержувач) має право продати їх на місці або повернути виробнику. Продукти, які є зіпсованими, підлягають реалізації на місці у всіх випадках.

У випадку постачання товарів неадекватної якості покупець (одержувач) має право стягувати з виробника (постачальника) штраф у розмірі, встановленому ст. 231 Цивільного кодексу України, якщо інший розмір не передбачений законом чи договором.

У разі скасування договору (незалежно від причин) сторона зобов'язана письмово повідомити іншу сторону не менше ніж за 1 місяць.

4. Договір про постачання відділений від продажу за двома критеріями: у договорі поставки час виконання договору не збігається з моментом його укладення; Контракт на поставку призначений для забезпечення довгострокових поставок сировини з метою його використання у ділових відносинах.

Виконання договору поставки полягає у виконанні сторонами всіх прав та виконання ними всіх зобов'язань, передбачених угодою.

Основним його обов'язком є передача певної продукції покупцеві або від його імені (іншої сторони) іншому підприємцю - постачальник здійснює таке: він або відправляє товар покупцеві чи іншої особи, або інформує їх про готовність товари для доставки.

5. Типи та межі відповідальності за порушення договірних зобов'язань та порядок їх застосування також визначаються умовами договору, тому саме ця частина є однією з найважливіших частин контракту на поставку. У випадках, коли в контракті не перераховано підстави відповідальності сторін, то застосовуються аналогічні норм правил відповідальності за порушення умов договору поставки, передбачені законом.

Договір поставки, незважаючи на його поширеність і значущість залишається одним з найменш врегульованих договорів у цивільному і господарському праві. Суперечності між двома кодексами, а також між нормами всередині цих кодексів, ще більше поглиблюють дану проблему. Тому, необхідним є внесення змін до чинних нормативно-правових актів з метою усунення неузгодженостей і прийняття спеціальних нормативно-правових актів з метою заповнення прогалин правового забезпечення договору поставки.

6. При укладенні угоди сторони повинні уникати типових помилок, часто пов'язаних з неточностями, невизначеності умов договору. Найчастіше помилки пов'язані з тим, що контракт вважається простим формально. Треба вийти з того факту, що, можливо, йому доведеться відстоювати свої інтереси

в суді і, отже, уникати неточних та правових формулювань. Особливу увагу слід приділити також бездоганності договору з точки зору мови.

У договорі всі умови - і особливо умови, пов'язані з відповідальністю сторін за порушення зобов'язань - повинні бути надзвичайно конкретними. Сторони, скориставшись наданою їм можливістю, відповідно до законодавства, встановлювати умови відповідальності на свій розсуд, не повинні залишати у своїй угоді місця невизначеності, можливості різного тлумачення умов.

7. Підставами відповідальності постачальника за договором поставки є:

- прострочення поставки товару, тобто передача постачальником покупцеві товару після закінчення строку поставки, передбаченого договором;
- недоставка, тобто передача постачальником покупцеві у встановлений строк меншої кількості товару, ніж передбачено договором;
- поставка неякісного товару;
- поставка некомплектного товару.

8. Відповідальність за невиконання або неналежне виконання контракту про постачання виникає у вигляді відшкодування та штрафу (штрафу чи штрафу). Як правило, штраф у договорі поставки компенсується, оскільки втрати відшкодовуються лише частково, не покриваючись штрафом. Лише у випадках недоставлення або постачання продукції неадекватної якості або неповного покупця стягується штраф від постачальника та, крім того, збитки, завдані такою доставкою доставки без штрафних санкцій. Застосування санкцій - це право (а не обов'язок) стороні угоди.

До **пропозицій** викладених у роботі можна віднести такі:

1. Внести зміни до п.3 ст. 267 ГК України в такій редакції: «Якщо в довгостроковому договорі кількість поставки визначено лише на рік або менший строк, у договорі повинен бути передбачений порядок погодження сторонами строків поставки на наступні періоди до закінчення строку дії

договору. Якщо такий порядок не передбачений, то договір буде вважатися дійсним лише за після повторної згоди двох сторін».

2. Внести зміни до ч. 1 ст. 712 ЦК України, а саме в такій редакції: «За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти якісний та цілий товар і сплатити за нього певну грошову суму».

3. Внести зміни до ч.3 ст. 712 ЦК України, в такій редакції: «Законом можуть бути передбачені особливості регулювання укладення та виконання договорів поставки, у тому числі умов поставки, розумні строки до договору поставки товару для державних потреб».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 року №436-IV//Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18, №19- 20, №21-22, ст.144 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. Про поставки продукції для державних потреб: Закон України від 22 грудня 1995 р. № 0493-95 ВВР № 3/1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1329-14> (втратив чинність).
5. Про державний матеріальний резерв: Закон України від 24 січня 1997 року. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, N 13, ст.112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/51/97-%D0%B2%D1%80>
6. Про державне оборонне замовлення: Закон України від 03 березня 1999 року. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 17, ст.111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-14>.
7. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Закон України від 22 лютого 2000 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, № 20, ст.148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1490-14>(втратив чинність).

8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР 1991. - № 29. Ст. 377 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
9. Про насіння і садивний матеріал: Закон України // Відомості Верховної Ради України. 2003. - № 13. Ст.92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-15>
10. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. Відомості Верховної Ради України. 2005. - № 32. Ст.422 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>
11. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/756-99-%D0%BF>
12. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах: Закон України від 04.10.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/327/95-%D0%B2%D1%80\(втративчинність\)](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/327/95-%D0%B2%D1%80(втративчинність)).
13. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
14. Про порядок тимчасової дії на території України окремих актів законодавства Союзу РСР: Постанова Верховної Ради України від 12 вересня 1991 року. Відомості Верховної Ради України . 1991. – N 46. Ст.621 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1545-12>
15. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.1995р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних

застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/444-95-%D0%BF>

16. Постанови Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 р. № 155 «Про затвердження Порядку реєстрації зовнішньоекономічних контрактів (договорів) на здійснення експортних операцій з металоломом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-2002-%D0%BF>

17. Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України від 29.06.2000 р. № 136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0420-00>

18. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. [Електронний ресурс] http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_003.

19. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF>.

20. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами: Затв. наказом Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 13.03.1995 р. №37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0079-95>.

21. Правила торгівлі у розстрочку фізичним особам: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 30.03.2011 р. №383 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF>.

22. Постанова ВСУ від 9 листопада 2016 р. у справі №6-2251цс16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://protocol.ua/ua/vsu_dogovorom_mogut_buti_vstanovleni_i_inshi_zasobi/

23. Постанова ВГСУ від 04.02.2016 року у справі №910/13371/15 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://protocol.ua/ua/postanova_vgsu_vid_04_02_2016_roku_u_spravi_910_13371_15/
24. Постанова ВГСУ від 13.07.2016 року у справі № 911/4620/15 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://document.ua/pro-stjagnennja-sumi-doc304143.html>
25. Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_014.
26. Антимонов Б. С. Основания договорной ответственности социалистических организаций / Б. С. Антимонов. – М.: Госюриздат, 1962. – 184 с.
27. Асосков А.В. Коллизионное регулирование договорных обязательств / А.В. Асосков. - М.: Инфотропик Медиа, 2012. - С. 6.
28. Алексеев С.С. Общая теория права. – М.: Юрид.лит., 1982. – Т.2.- 360 с.
29. Алямкін В. Виконання договору поставки [Текст] / В. Алямкін // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 4. – С. 44-46.
30. Алямкін В. В. Договір поставки як різновид договору оптової купівлі-продажу [Електронний ресурс] / В. В. Алямкін // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). - 2013. - № 2. - С. 215-220. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_2_35
31. Алямкін В.В. Договір поставки за законодавством України: цивільно-правовий аспект: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.В. Алямкін ; НДІ приват. права і підприємництва Акад. прав. наук України. — К., 2009. — 20 с.

32. Апопій І.В. Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання / І.В. Апопій // Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. — 2008. — Вип. 6. — С. 220-227.
33. Білоус Ж.А. Предмет договорів купівлі-продажу та поставки [Текст] / Ж.А. Білоус // Часопис Київського університету права. - 2002. - № 3. — С. 35-41.
34. Бірюков І.А., Заїка Ю.О., Співак В.М. Цивільне право України. Загальна частина. - К. : Наукова думка, 2000- 453 с.
35. Беляневич О.А. Господарський договір та способи його укладення: Навчальний посібник. - К.: Наукова думка, 2002.- 278 с.
36. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право : в 2 т. — М., 2004. — Т. 2. Договоры о передаче имущества. — 800 с.
37. Боднар Т.В. Укладання цивільно-правових договорів (питання форми, процедури та моменту укладення) [Текст] / Т. В. Боднар // Вісник господарського судочинства. - 2008. - № 2. - С. 87-93.
38. Вавженчук С.Я. Деякі теоретико-практичні питання класифікації цивільно-правових договорів [Текст] / С.Я.Вавженчук/ / Адвокат. - 2009. - № 10. - С. 12-15.
39. Васильєва В.А. Правове регулювання відносин за договором консигнації: дис. канд. юр. наук.: 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право»/ В.А.Васильєва. —Івано-Франківськ: 2000. —260 с.
40. Вусатий Д. Ю. Система правового регулювання договірних відносин роздрібної купівлі-продажу товарів [Електронний ресурс] / Д. Ю. Вусатий // Часопис Академії адвокатури України. - 2014. - Т. 7, № 3. - С. 39-43. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaau_2014_7_3_4
41. Вишняков О. К. Апроксимація правового забезпечення цивільних майнових відносин в Україні до умов внутрішнього ринку Європейського Союзу : дис. ... д-ра юрид. наук / О. К. Вишняков. - Одеса, 2008.

42. Дерев'янка Б.В. Відмежування договору міжнародної куплі-продажу від інших договорів / Б.В. Дерев'янка // Вісник Інституту економіко-правових досліджень НАН України. — 2010. — № 1(1). — С. 53-57. — Бібліогр.: 17 назв. — укр.
43. Гончаренко О.М. Міжнародне приватне право : навч. посіб. /О.М. Гончаренко.-К.:Київ.нац.торг.-екон. ун-т,2016.- 392 с.
44. Гриняк А. Б. Звичай як джерело правового регулювання договірних відносин [Електронний ресурс] / А. Б. Гриняк, В. В. Проценко // Приватне право і підприємництво. - 2015. - Вип. 14. - С. 98-102. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pprip_2015_14_26
45. Гриняк А. Договірне регулювання підрядних відносин у підприємницькій діяльності [Електронний ресурс] / А. Гриняк // Підприємництво, господарство і право. - 2015. - № 9. - С. 3-7. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pgrip_2015_9_2
46. Гриняк А. Б. Судова практика як джерело правового регулювання договірних відносин [Електронний ресурс] / А. Б. Гриняк // Приватне право і підприємництво. - 2014. - Вип. 13. - С. 112-116. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pprip_2014_13_35
47. Гостюк В. І. Договірне регулювання відносин у сфері надання туристичних послуг [Електронний ресурс] / В. І. Гостюк // Часопис Київського університету права. - 2014. - № 1. - С. 163-168. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2014_1_38
48. Дзера О.В. Загальна характеристика інституту права власності в умовах переходу України до ринкової економіки.// Цивільне право України: Підручник: У 2-х кн.- Кн. перша.- К.: Юрінком Інтер, 2002.- С. 293 - 370.
49. Домбровська А. В. Господарсько-правова характеристика договору концесії та перспективи розвитку відносин щодо надання послуг у сфері теплопостачання [Електронний ресурс] / А. В. Домбровська // Форум права. - 2016. - № 3. - С. 56–60. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index

50. Завальна Ж. В. Інформаційна функція форм договірної регулювання відносин [Електронний ресурс] / Ж. В. Завальна // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Право. - 2015. - вип. 20. - С. 118-120. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhIPR_2015_20_28
51. Иоффе О.С. Обязательное право.-М.: Юрид. лит, 1975.- 880 с
Зверева О. В. Правова регламентація торговельної діяльності: навч. посіб. — К., 2006. — 144 с.
52. Зверева О. В. Правова регламентація торговельної діяльності: навч. посіб. — К., 2006. — 144 с.
53. Канзафарова І. С. Теоретичні основи цивільно-правової відповідальності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / І.С.Канзафарова. —К.: Інститут держави і права ім. В.М. Корецького, 2007 —36 с.
54. Ківалова Т.С. Проблемні питання визначення підстав виникнення зобов'язань відшкодування шкоди за цивільним законодавством України / Т. С. Ківалова // Актуальні проблеми держави і права: Зб. наук. праць. —2008. — вип. 43. — С.36-42.
55. Ківалова Т.С. До визначення сутності підстав виникнення зобов'язань відшкодування шкоди за цивільним законодавством України / Т. С. Ківалова // Правове життя сучасної України: Всеукраїнська наук. конф., 18-19 квітня 2008 р. : тези доп. м. Одеса, 2008. —С. 26-262
56. Колесник І. В. Особливість предмета договору поставки підприємств залізничного транспорту [Електронний ресурс] / І. В. Колесник // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. - 2012. - № 4. - С. 168-173.
57. Красавчиков О.А. Советское гражданское право. В 2-х томах. Том 2. — М. «Высшая школа». — 1968. — 520 с.

58. Коломацька С.П. Транснаціональне торгове право : навч. посіб. / С.П. Коломацька. – К. : Київ. нац. Тор. – екон. ун-т, 2015. - 204 с.
59. Луць А. Свобода вибору контрагента за цивільно-правовим договором [Текст] / А. Луць // Довідник юриста. - К. : Право-Інформ, 2012.
60. Луць А. В. Свобода договору в цивільному праві України : навч. посіб. / А. В. Луць. - К. : Школа, 2004. - 47 с.
61. Луць А. В. Контракти у підприємницькій діяльності. — К., 1999. 250 с.
62. Микита І. Р. Сучасні теоретичні проблеми договірних відносин з міжнародних морських перевезень [Електронний ресурс] / І. Р. Микита // Приватне право і підприємництво. - 2014. - Вип. 13. - С. 193-196. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Prip_2014_13_60
63. Мілаш В. С. Договірні аспекти господарсько-виробничих відносин у сфері електронної комерції [Електронний ресурс] / В. С. Мілаш // Економічна теорія та право. - 2016. - № 1. - С. 87-99. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2016_1_10
64. Международное частное право: учебник / под ред. Г.К. Дмитриевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2004. – С. 336.
65. Морозов В. В. Основи закупівель товарів, робіт та послуг в проектах (Тендерні процедури та контракти) / В. В. Морозов. — К. : Таксон, 2003. — 744 с.
66. Мосейчук, Р. Особливості відшкодування збитків при порушенні умов постачання [Текст] / Р. Мосейчук // Право України. – 2005. – № 5. – С. 22-56.
67. Овсянюк-Бердадіна О. Об'єктивна необхідність та напрями вдосконалення функціональної підсистеми механізму державних закупівель послуг / О. Овсянюк-Бердадіна // Вісн. Антимоноп. комітету України.— 2008. — № 3. — С. 26.

68. Павленко Д. Г. Принцип добросовісності в договірних зобов'язаннях : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д. Г. Павленко. - К., 2009. - 13 с.
69. Півовар Д. П. Типовий договір як регулятор договірних відносин [Електронний ресурс] / Д. П. Півовар // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. - 2016. - Вип. 3. - С. 57-61. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apvu_2016_3_15
70. Пильков К.Н. Доказательства и доказание в международном коммерческом арбитраже : Научно – практическое пособие. – Киев : Освита України, 2016. – 20 + 610 с.
71. Печуляк В. П. Договір концесії як перспективний метод державного регулювання відносин у сфері лісового господарства України [Електронний ресурс] / В. П. Печуляк // Форум права. - 2015. - № 4. - С. 211–217. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index
72. Правила тлумачення торгових термінів, митні збори і платежі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [vedconsult.com/page/information/mejdynaro\(lnie_pravila.html](http://vedconsult.com/page/information/mejdynaro(lnie_pravila.html)
73. Притыка Д.Н. и др. Научно-практический комментарий к гражданскому законодательству Украины: в 4 т. / Д.Н.Притыка, В.Я.Карабань, В.Т.Ротань, В.В.Медведчук (общ.ред.).- К.; Севастополь: Институт юридических исследований, 2000.- Т.1.- 944 с
74. Предпринимательское право Украины: Учебник для высших заведений образования МВД Украины / А.М.Бандурка, Р.Б.Шышка, А.М.Сытник и др.; Р.Б.Шышки (ред.); Национальный ун-т внутренних дел.- Харьков: Эспада, 2001.- 623 с.
75. Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 17 жовт. 2008 р. № 921.

76. Рабинович Н.Б. Недействительность сделок и ее последствия.- Л.: Изд-во Ленингр.ун-та, 1960.- 171 с.
77. Риждва О. Сучасні підходи планування закупівлі лікарських засобів /О. Риждва, Т. Мороз // Державні закупівлі України. — 2009. — № 1. —С. 34 -39.
78. Рудень О. В. Правове регулювання екологічних договірних відносин у сфері використання та охорони водних об'єктів [Електронний ресурс] / О. В. Рудень // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. - 2012. - Вип. 20. - С. 95-102. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2012_20_16
79. Рудень О. В. Генеза формування та розвитку екологічних договірних відносин в праві та законодавстві [Електронний ресурс] / О. В. Рудень // Публічне право. - 2014. - № 2. - С. 293-300. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2014_2_44
80. Соловйов О.М. Про нормативне закріплення “передачі майна” як однієї з підстав виникнення права власності профспілок України // Правничий часопис Донецького університету. – 2002. – №1 (7). – С. 50–53.
81. Сібільов М. Ознаки та поняття договору в сфері приватного права.// Вісник Академії правових наук України.- № 4 (31).- 2002.- С.87 – 93
82. Смиринський В. В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретично-правовий та методологічний аспект / В. В. Смиринський.— Тернопіль : Карт-бланш, 2004. — С. 266–268.
83. Станіславський В.П. Договір контрактації продукції насінництва. Університетські наукові записки, 2008, №2(26), с.113-118
84. Стефанчук Р. О. Цивільне право України. Навч. посіб.— Київ, : Прецедент, 2005. – 361 с
85. Ткаченко Н. Б. Управління державними закупівлями : монографія /Н. Б. Ткаченко. — К. : Книга, 2007. — 296 с.

86. Турчак І.О. Основні аспекти виконання договору поставки [Текст] / І.О. Турчак // Наше право. – 2003. - № 3. – С. 74-79.
87. Тищенко Ю. В. Деякі питання щодо дійсності договору поставки [Електронний ресурс] / Ю. В. Тищенко // Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки. - 2014. - № 1. - С. 77-82. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_Jur_2014_1_15
88. Турчак І.О. Договір поставки: форма і порядок укладання / І.О. Турчак // Четверті Прибузькі юридичні читання: Міжнародна науково-практична конференція, 28-29 листопада 2008 р.: тези доп. – Миколаїв, 2008. – С. 212 – 214.
89. Турчак І.О. Правове регулювання договорів поставки в умовах ринкових реформ в Україні (цивільно-правовий аспект): автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / І.О. Турчак ; Одес. нац. юрид. акад. — О., 2009. — 19 с
90. Постанова ВСУ щодо виконання договору поставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://advokatrada.org.ua>
91. Федорченко Н. В. Договірне регулювання відносин із надання послуг [Електронний ресурс] / Н. В. Федорченко // Часопис Київського університету права. - 2014. - № 1. - С. 183-186. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2014_1_42
92. Хаскельберг Б.Л. Об основании и моменте перехода права собственности на движимые вещи по договору // Известия Вузов. Правоведение. – 2000. - № 3. – С. 121-132.
93. Харитонов Є.О., Старцев О.В. Цивільне право України : Підручник. — Вид. 2, перероб. і доп. — К. : Істина, 2007. — 816 с.
94. Цивільне право. У 2-х томах. Том 2. Підручник / За ред. Е.А. Суханова. - М.: Видавництво БЕК, 1994. - 432 с
95. Цивільне право України кн. II / За ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової, - К., 2005. – 640 с.
96. Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов'язання. Бичкова С.С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://diplomvkarmane.org.ua/media/diplom/files/pages/Tsivilne_pravo_Ukrayini_Dogovirni_ta_nedogovirn.pdf

97. Цивільне право України: Навч. посіб. для студ. вищ. навч.закл. / Л. О. Доліненко, С. О. Сарновська. — К.: МАУП, 2005. —384 с.
98. Цивільне право України: У 2 кн. / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової. — К.: Юрінком Інтер, 2002.
99. Цивільне право України. Академ. курс: Підруч.: У 2 т. / За заг.ред. Я. М. Шевченко. — К.: Ін Юре, 2003
100. Череднікова Т. М. Структура договірних відносин з поставки нафти та нафтопродуктів [Електронний ресурс] / Т. М. Череднікова // Форум права. - 2015. - № 4. - С. 302–312. - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index
101. Шалімова Н. С. Специфіка договірних відносин в аудиті як виду завдань з надання впевненості та їх вплив на зміст і формат договорів [Електронний ресурс] / Н. С. Шалімова // Економічний простір. - 2014. - № 83. - С. 253-264. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_83_27
102. Щербина В.С.Господарське право України. Навч.посібник для студ. юрид.вузів і ф-тів.- К.:Атіка, 1999.- 336 с.