

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного, цивільного та комерційного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

Студентки 2 курсу, 3 м групи,
спеціальності 081 «Право»,
спеціалізації
«Комерційне право»

Хромець Аліни Олександрівни

Науковий керівник
к.ю.н., доц.

Микитенко Людмила Андріївна

Гарант освітньої програми
д.ю.н., доц.

Гончаренко Олена Миколаївна

Київ-2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДОГОВІР ПОСТАВКИ В СИСТЕМІ КОМЕРЦІЙНОГО ПРАВА УКРАЇНИ	
1.1. Правова природа договору поставки.....	7
1.2. Концептуальні та практичні підходи до договору поставки.....	18
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ	
2.1. Забезпечення виконання договору поставки	37
2.2. Судова практика вирішення спорів щодо договорів поставки	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	56
ДОДАТКИ	644

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У процесі багатовікового розвитку правових систем відбувався своєрідний природний відбір норм про поставку, який органічно виокремлюється з договору купівлі-продажу. Недосконалі норми та положення щодо застосування договору поставки з часом скасовувалися, поступаючи місцем більш обґрунтованим. Особливе значення цього інституту в сучасному праві обумовлене великою гнучкістю, широтою сфери його застосування, адже по суті постачання – це одна з найбільш універсальних форм товарно-грошового обміну.

Договір поставки є найпоширенішою правовою формою, що опосередковує ринковий обіг сировини та готової продукції та належить до складних договірних моделей у господарському праві. У зв'язку з цим, дискусія з приводу його специфіки та розмежування з родовими правовими конструкціями набуває не лише наукового, а й практичного характеру. Однак зважаючи на значну поширеність договору поставки, при його укладанні та виконанні, виникають спірні питання, які належним чином не врегульовані законодавством. Окрім того, колізії між Цивільним кодексом України та Господарським кодексом України в регулюванні договору поставки, на практиці призводять до їх неоднозначного трактування сторонами, органами державної влади та судами.

Науково-практична тематика юридичних особливостей договору поставки була розглянута в багатьох різноманітних працях правознавців. З огляду на це, дана тема дослідження є актуальною та становить науковий інтерес.

Проблематику правового регулювання договору поставки досліджували О.А. Беляневич [23], В.О. Годун [29], Л.В. Куца [47], С.В. Мирославський [50], В.С. Мілаш [51], М.Д. Пленюк [52], Т.В. Степанова [59], І.О. Турчак [62] та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей правового регулювання суспільних відносин, пов'язаних з укладенням, виконанням і припиненням договору поставки.

Для досягнення вказаної мети були поставлені і вирішувалися такі **завдання:**

- визначити правову природу договору поставки;
- охарактеризувати концептуальні та практичні підходи до договору поставки;
- дослідити забезпечення виконання договору поставки;
- розглянути судову практику вирішення спорів щодо договорів поставки;
- сформулювати висновки та пропозиції для удосконалення законодавства.

Об'єктом дослідження є правовідносини, що виникають між суб'єктами при укладанні, виконанні та припиненні договорів поставки.

Предметом дослідження є правове регулювання договору поставки.

Методи дослідження. Методологічну основу наукового дослідження становить система загальних та спеціальних методів наукового пізнання, що обумовлено сутністю договору поставки. Загальнонауковий діалектичний метод – використаний при дослідженні концептуальних та практичних підходів до договору поставки (підрозділ 1.2.). Системний метод використовувався при дослідженні правової природи договору поставки (підрозділ 1.1.). Структурно-функціональний метод використовувався для аналізу забезпечення виконання договору поставки (підрозділ 2.1.). Метод дослідження усталеної юридичної практики використано для наукового аналізу проблем, пов'язаних із використанням договору поставки (підрозділ 2.2.). Формально-логічний метод використовувався для формулювання пропозицій щодо вдосконалення законодавства в частині врегулювання договору поставки, а також під час розробки необхідного категоріального апарату (підрозділи 1.1. і 2.2.).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в комплексному дослідженні основних проблем правового регулювання договору поставки, виявленні недоліків, розбіжностей законодавства щодо унормування забезпечення виконання договору поставки і наведенні пропозицій щодо удосконалення українського законодавства про договори поставки.

Окремі положення випускної кваліфікаційної роботи викладено у статті «Правова природа договору поставки», що опублікована у збірнику наукових статей «Цивільне та комерційне право: виклики сьогодення». К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. С.100-106.

Практичне значення одержаних результатів. Висновки і пропозиції, які містяться в дослідженні, можуть бути основою для вдосконалення цивільного, а також господарського законодавства в частині урегулювання договору поставки. Окремі положення дослідження можуть бути використані в навчальному процесі при читанні лекцій та проведенні практичних занять за курсами «Комерційне право», «Цивільне право», «Господарське право» та ін.

Основні положення випускної кваліфікаційної роботи були апробовані на Четвертому студентському круглому столі «Реформи законодавства в умовах євроінтеграції» (12 листопада 2020 року, м.Київ).

Структура випускної кваліфікаційної роботи обумовлена метою і предметом дослідження та авторським підходом до розгляду обраної теми. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, які включають в себе чотири підрозділи, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 82 сторінки, із яких основна частина роботи займає 54 сторінок, додатки викладені на 19 сторінках. Список використаних джерел складається з 70 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ДОГОВІР ПОСТАВКИ В СИСТЕМІ КОМЕРЦІЙНОГО ПРАВА УКРАЇНИ

1.1. Правова природа договору поставки

Найдоцільнішою правовою формою регулювання господарських відносин з постачання продукції і товарів є договір поставки. 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.

У Цивільному кодексі України (далі - ЦК України), в ч.1 ст.626, договір визначено як домовленість двох або більше сторін, яка спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [2].

Відповідно до ст. 265 ГК України за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар і сплатити за нього певну грошову суму [1].

Виходячи з визначень договору поставки, слід виділити наступні його характеристики: консенсуальний договір, що обумовлено не співпадінням моментів укладання та виконання договору; двосторонній – взаємні права та обов'язки виникають як у постачальника, так і покупця; відплатний, так як передбачено обов'язок покупця сплатити певну грошову суму за переданий постачальником товар, остаточний договір – безпосередньо породжує права та обов'язки сторін щодо передачі майна.

Слід зазначити, що положення ЦК України та ГК України щодо сторін договору поставки мають певні відмінності. Так, ГК України на відміну від ЦК України передбачає, що сторонами договору поставки (постачальником та покупцем) можуть бути суб'єкти господарювання, тоді як реалізація суб'єктами

господарювання товарів негосподарюючим суб'єктам здійснюється за правилами про договори купівлі-продажу.

Для того, щоб визначити, яке саме положення кодексів відповідає загальним засадам господарювання, вважається за необхідне визначити основні відмінності між комерційними та некомерційними суб'єктами господарювання.

Слід погодитись з В.С. Мілаш, яка відмічає, що питання договірної правоздатності сторін є одним з найважливіших питань договірного права як з теоретичної, так і практичної точки зору. Це зумовлено тим, що вітчизняне й іноземне право пов'язує можливість визнання договорів недійсними за такої обставини: відсутність правоздатності сторін за договором [51, с. 257].

Відповідно до чинного законодавства категорія «суб'єкт господарювання» є більш широкою ніж «суб'єкт підприємницької діяльності (підприємець)». До суб'єктів господарювання відносяться як підприємці (суб'єкти господарювання основною метою діяльності яких є отримання прибутку), а також некомерційні суб'єкти, які створюються та діють без мети отримання прибутку. Виходячи з визначення договору поставки він є оплатним, відповідно постачальник отримує певну винагороду за його виконання. А систематичне отримання прибутку від діяльності є однією з ознак підприємницької діяльності [62, с. 48].

Разом з тим щодо некомерційних суб'єктів господарської діяльності слід зазначити, що законодавством не заборонено отримання ними певних доходів. Відмінність від комерційних суб'єктів при цьому полягає в тому, що прибуток, який отримує некомерційна організація не розподіляється між її засновниками, а використовується для забезпечення діяльності такого суб'єкта.

Крім того, відповідно до ЦК України, некомерційні організації мають право на здійснення підприємницької діяльності, якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню.

Суб'єкти господарювання можуть здійснювати як комерційну діяльність (підприємці), так і некомерційну господарську діяльність. Відповідно визначення постачальника, як суб'єкта, який здійснює підприємницьку діяльність, звужує коло можливих постачальників, та виключає з їх числа суб'єктів господарювання,

які не мають статусу підприємців. Окремо слід зазначити про органи державної влади, як сторону договору поставки.

Т.В. Степанова у результаті дослідження підприємницької (господарської) правосуб'єктності дійшов висновку, що «спеціальна правоздатність властива також державним органам, які виступають як суб'єкти підприємницького права у зв'язку з регулюванням діяльності останніх» [59, с. 59]. У свою чергу всі державні органи, які беруть участь у господарсько-організаційних відносинах, умовно можна поділити на органи зі спеціальним статусом (органи, які спеціально створені для реалізації тих чи інших функцій держави у сфері господарювання) та органи із загальним статусом (органи, компетенція яких не обмежується суто владними повноваженнями у сфері господарювання).

В.С. Мілаш відмічає: «що стосується безпосередньо договірної правоздатності державних органів та органів місцевого самоврядування, вона має не спеціальний, а виключний характер. це пов'язано з тим, що за своїм статусом такі органи виконують владні повноваження у сфері господарювання, вони є суб'єктами господарського права, а не суб'єктами господарювання. Отже, як сторона господарського договірної зобов'язання вони мають право за наявності прямої вказівки щодо цього в законі». Таким чином, договірна правоздатність державних органів та органів місцевого самоврядування виключна, оскільки на нормативному рівні існує пряма заборона щодо здійснення останніми господарської діяльності. У зв'язку з цим кожен випадок їхньої участі в договірній діяльності має прямо регламентуватись в законодавчих актах [51, с. 262].

Враховуючи зазначене, пропонуємо викласти визначення договору поставки, закріплене в ЦК України в наступній редакції: «Договір поставки це договір, за яким постачальник (юридична особа, фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності), зобов'язується передати в обумовлені строки (строк), які не збігаються з моментом укладення договору, товари у власність покупця для використання у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим (сімейним, домашнім) або іншим подібним

використанням, а покупець зобов'язується їх прийняти і сплатити за них певну грошову суму».

Безумовно, що договір поставки спрямований на передачу товару у власність і максимально наближений до договору купівлі продажу навіть за того, що має свої особливості [49, с. 61]. Положенню про договір поставки у ЦК України присвячена всього одна стаття – ст. 712 (параграф 3 Глави 54 ЦК України), у ч. 2 якої йдеться про те, що на договір поставки поширюються загальні положення про договір купівлі-продажу (параграф 1 глави 54 ЦК України). Більш розширена конструкція договору поставки за волею законодавця розміщена ГК України (ст. 264 – 271 ГК України) як самостійний різновид договору, що має власне призначення, особливу мету, яка спрямована не лише реалізацію завдання про передачу товарів у власність, а здебільше налагодити тривале співробітництво між його сторонами на тривалу перспективу. Відтак він кореспондується із іншим підзаконним нормативним масивом та його легальним і доктринальним тлумаченням.

Відмітимо, що ні ЦК України, ні ГК України не вирішують питання про галузеву приналежність договору поставки. Зокрема, в ГК України, який перебрав на себе положення, що регулюють відносини з поставки, вказані положення не є самодостатніми і не можуть забезпечити повного регулювання відносин з поставки. У ЦК України договір розглядається через призму правочину. У ГК України договори конструюються через категорію господарського зобов'язання. Можна погодитися із позицією, що: «Господарські відносини, до яких звертається ГК України, не можуть бути господарськими взагалі, в загальному сенсі. Це методологічно неправильний підхід, оскільки кожен з аспектів господарських відносин має свої суттєві особливості з предмету регулювання і його методу – діяльність банків відрізняється від діяльності по збору податків, питання реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності відрізняється від зовнішньоекономічної діяльності, а штрафні й оперативно-господарські санкції, що передбачені, наприклад, у гл. 26 ГК України, становлять суміш цивільних і

адміністративних положень» [37, с. 87]. У цілому, попри архаїчність аргументації з таким підходом можливо було б погодитися.

Слід зазначити, що положення ГК України та ЦК України регулюють відносини з поставки на рецептованих з класичного римського права засадах. Римському приватному праву були відомі форми кооперації товаровиробників [66, с. 122], досягнення спільної мети яких відбувалось на основі *societas contractus*.

Таким чином йдеться про парадигму договору поставки. На семантичному рівні слово «парадигма як філософська категорія останнім часом набула популярності у науковців. Парадигма (від грец. *parádeigma* – приклад, зразок), висхідна концептуальна схема, модель постановки проблем та їх вирішення, що панує на протязі певного історичного періоду в науковому співтоваристві іншими словами, прийнята в даній науці система понять. Як система теоретичних та методологічних положень, що прийнята науковим співтовариством на певному етапі розвитку науки вона використовується як зразок, прототип, модель чи стандарт для наукового дослідження, інтерпретації, оцінки та систематизації наукових даних, для осмислення гіпотез і вирішення завдань наукового пізнання. Ускладнення, які виникають при науковому пізнанні, наукове співтовариство зазвичай, інколи навіть спонтанно, намагається вирішити в рамках прийнятої ним парадигми. Тож значні досягнення в науці зв'язані із зміною саме парадигми, зокрема щодо досліджуваного договору: з різновиду купівлі-продажу до його визнання як самостійного різновиду пануючого у системі розподільчих відносин договору.

Важливий етап розвитку доктрини договору поставки був пов'язаний з кодифікацією цивільного законодавства на новій основі приватності і свободи, а ще більше тенденції дуалізму приватного права і прийняття Господарського кодексу України. В результаті, як вже вказувалось, договір поставки закріплений в ЦК України (як самодостатньому акті законодавства) та в ГК України (що може виконати свою регулюючу роль лише за умови використання інших законів, у тому числі й ЦК України, та підзаконних актів). В зв'язку з цим виникає потреба

виявити господарську сутність договору поставки не лише за формальною ознакою його віднесення до сфери правового регулювання господарським законодавством. Власне, від цього рішення великої шкоди не буде і цей договір, як і більшість договорів, що регулюють відносини з реалізації товару, може підпадати під регулювання ЦК України. Принаймні такий підхід застосовано до поставки, найму (оренди), перевезення тощо. Відповідно, якщо бути послідовним, то віднесення договору поставки до лише господарських зобов'язань не витримує критики.

Якщо виходити з того, що предметом господарського права є господарська діяльність як організаційно-майнова діяльність, то договір поставки для масового товаровиробника є основним правовим засобом гарантованої реалізації і придбання продукції за налагодженими господарськими (комерційними) зв'язками.

За вказаними правовідносинами цей договір повністю вписується у господарсько-правову концепцію. Відповідно до неї, встановлюється проблематика визначення договору в механізмі правового регулювання господарських правовідносин [52, с.103], що базується на парадигмі нормативного та індивідуального видів соціального регулювання чи концепції приведення договору в динамічний стан регуляторів, які існують в нормативно-правовій (юридичній) та по за юридичної площині. Звертає на себе увагу те, що деякі дослідники у своєму намаганні розробити новітню конструкцію господарського договору все ж таки відштовхуються від цивілістичного розуміння договору у відповідності до ст. 626 ЦК України, як саме домовленості і визначає господарський договір як «...засноване на згоді сторін і зафіксоване у встановленій законом формі зобов'язання між суб'єктами господарювання, суб'єктами організаційно-господарських повноважень, не господарюючими суб'єктами – юридичними особами, змістом якого є взаємні права і обов'язки у галузі господарської діяльності» [30, с. 62-63]. Сформульована автором дефініція є надто громіздкою і заснована на заміні семантичного навантаження висхідних ознак (домовленість – згода) охопила варіативні (договір як різновид

зобов'язання) і не варіативні (форма – тільки письмова) ознаки. До того, чому для не господарюючих суб'єктів приписані взаємні права і обов'язки у галузі господарської діяльності, і не допускається така можливість для фізичних осіб, які у такому статусі здійснюють будівництво приміщення чи навіть підприємства. Визначені дослідницею ознаки господарського зобов'язання: суб'єктний склад, сфера господарювання, зміст – певні права та обов'язки, об'єкт – відповідні дії господарського чи управлінського характеру мало чим відрізняються від вказаних вище.

На наше переконання, договір поставки є підприємницьким або комерційними (торговим). За своєю економічною спрямованістю договір поставки є договором на передачу товару у власність покупцю партіями з можливістю його модифікації у визначених сторонами напрямках та межах. Таке спрямування надає можливість поширити на регулюванні за договором поставки відносини положення міжнародного законодавства у цій сфері, зокрема Правила ІНКОТЕРМС [57, с. 267]. Проте за ст. 7 ГК України відносини у сфері господарювання регулюються, Конституцією України, ГК України, законодавством України, нормативно правовими актами Президента України і Кабінету Міністрів України, а також іншими нормативними актами.

При дослідженні особливостей інституту договору поставки слід враховувати, що в сьогоднішніх умовах він врегульований на засадах формалізованого дуалізму приватного права, має загальні суттєві ознаки купівлі-продажу, але ускладнюється особливістю співпраці і кооперації його сторін. В сучасних умовах економічне підґрунтя поставки зумовлено тим, що Україна як держава з розвинутою економікою потребує її сталого розвитку на основі внутрішньодержавної і міждержавної кооперації. Проникнення на Україну іноземного капіталу лише сприяє інтеграційним зв'язкам.

Зазначимо, що договір поставки характеризується притаманними йому особливостями. До них віднесено товарний характер товарообміну і побудова його на еквівалентно-оплатних засадах, передачу товарів у власність, трансформація товару у вантаж, а вантажу у товар, особливий порядок прийомки

товару. У зв'язку з цим він, з одного боку, повинен відображати особливості передачі майна у власність в рамках господарського законодавства і особливо загального інституту купівлі-продажу, а з другого – зберегти субінституціональні особливості. Тому правове регулювання договору поставки в Україні проводиться в загальному руслі регулювання договірних зобов'язань на основі ГК України, ЦК України із подальшою диференціацією у спеціальному законодавстві.

Таким чином, з наведеного випливає, що ґносеологічно договір поставки виділився як спеціальний вид оптової торгівлі на засадах цінностей господарського, комерційного та цивільного права: висхідних положень про право власності, похідної підстави набуття такого права, зобов'язання та цивільно-правового договору. Досліджуваний договір в радянський період розвивався під впливом політико-економічних перетворень: набував властивостей обов'язкових до виконання приписів, визнавався основним інститутом врегулювання господарських відносин централізованої державної монопольної системи господарювання. В умовах різноманітності форм власності та суб'єктів господарювання він не втратив свого значення як основного інституту опосередкування відносин з передачі права власності та як договірної форми кооперації товаровиробників, товаровиробників і оптових торговців і в цьому значенні розвивається у подальшому. Але в цілісності господарського механізму він загрожує набути владного забарвлення оскільки не враховує інтересів пересічного громадянина. Більш того його конструкція у ГК України, на наш погляд, не відповідає вимогам ст. 3 Конституції України, концепції ринкової економіки [21, с. 44].

Договір поставки корелюється з загальними положеннями про цивільні та господарські зобов'язання і має свою специфіку та різновиди. Слід зазначити, що в ЦК України правове регулювання договору засноване на конценсуальній ідеї, а в ГК України на основі господарського зобов'язання, що обумовлено дуалістичною природою регулювання договору. З реформою цивільного права на приватноправовій основі змінюється й договірне право України. Воно набуло загальнолюдських цінностей і вибудовується на принципах свободи договору,

який розкривається через співвідношення закону як нормативного акту і договору як індивідуального акту й полягає у необхідності гармонізувати зобов'язання із договірним правом і міжнародною практикою.

Окремим питанням є питання про сутність договору поставки, як прояв найбільш важливих ознак такого договору як правового явища. Його сутність є окремим проявом категорії сутність права взагалі та його інститутів зокрема.

Праву відводиться основна роль у забезпеченні стабільності економіки, впорядкуванню правомірному перетоку матеріальних цінностей від одних його учасників до інших, формуванню економічних спільнот, механізму їх взаємодій для досягнення індивідуальних і спільних інтересів. В основу регулювання товарно-грошових відносин покладено механізм цивільного права, яке засноване на свободі власності, свободі договору, свободі підприємництва. Тому «ствердження провідної ролі приватно - правових засад регулювання відносин власності в єдності здійснення зобов'язальних відносин на принципах свободи та індивідуалізації...» [35, с. 89] є одним із двох напрямків сутності і призначення сучасного етапу розвитку цивільно-правового регулювання.

Майнові відносини як предмет цивільного права є проявом загальних речових відносин і регулюються ним постільки, поскільки до речі проявляє чи повинен проявляти інтерес її власник, через право можна впливати на поведінку цього суб'єкта, встановлюючи правовий режим речі. Ці відносини є головними у структурі цивільних правовідносин. Крім цього сучасна людина у своїй поведінці, становищі і місці у суспільстві детермінована своїми майновими можливостями.

Характерними рисами врегульованих цивільних правом майнових відносин є: вони виникають на засадах майнової відокремленості їх учасників, які у своєму інтересі володіють і користуються цим майном, несуть тягар цього володіння, на підставах вільного волевиявлення, розпоряджаються, та відповідають своїм майном за порушення зобов'язань приватного характеру чи учинення публічних деліктів; за загальним правилом вони є еквівалентно-вартісними, що зумовлює товарообіг, стабілізацію матеріальних цінностей і ринкових механізмів (індексів, курсів тощо); учасники цих відносин є визначально рівними, незалежними один

від одного на засадах влади-підкорення, що надає їм можливість визначати умови динаміки (переходу до інших осіб) майна; «відносини у сфері підприємництва – це відносини цивільного права» [46, с. 21].

Відносини з поставки є майновими і ринковими, але господарськими за своєю сутністю, за можливим механізмом реалізації. Підпорядкування розвитку й утвердженню майнових відносин ринкового характеру повинно стати магістральним напрямком розвитку законодавства про економіку. Чинниками, що утверджують нас у такій позиції є те, що учасники цих відносин є рівними. Вони будують їх у приватному економічному інтересі та ініціативі, тому мають двосторонній еквівалентно-оплатний характер. Навіть прибічники адміністративно-правової доктрини визнають: «Зміни в соціально-економічній системі і державному ладі, перехід до ринкових відносин, місцевого самоврядування обумовили зміни в мотивації та методах державного управління – воно не зводиться лише до прямого управління економікою та соціально-культурною сферою, прямого управління діяльністю окремих підприємств і установ з боку вищих органів на основі принципу «влада – підкорення». Відбувається процес роздроблення заходів, спрямованих на стимулювання самостійності в діяльності підприємств і установ, пошук напрямів заохочення такої діяльності» [19, с. 258].

Отже нема сумніву, що відносини з договору поставки є майновими, за своєю суттю приватними і мають базуватися на принципах приватного права і господарського перш за все. Такий підхід надає нам змоги проводити у подальшому вивчення прояву сутності договору поставки за його основними конструктивними елементами. Зобов'язальний характер цих майнових відносин зумовлює правовий механізм їх виникнення (укладення договору), виконання (принципи виконання зобов'язань), способи їх забезпечення (неустойка тощо), можливість зміни чи уточнення тощо.

Основне у спорі стосовно договору поставки: це різновид договору купівлі продажу чи самостійне господарське зобов'язання розв'язується на користь його цивілістичної природи та сутності як договору з передачі товару у власність. Ми

на основі структури ЦК України і побудови типології й інституту купівлі-продажу схильні пристати на первинну концепцію, навіть попри те, що у новому ГК України це чомусь зроблено інакше. Отже поставка – ускладнена, відповідно до забезпечення кооперації суб'єктів підприємництва конструкція договору оптової купівлі-продажу.

Гносеологічно ми можемо виділити дві за функціональним призначенням поставки: що базується на класичній договірній системі і вільному волевиявленню співпрацюючи тривалий час у єдиній технологічно-комерційній системі суміжників – товаровиробників й та, що базується на мобілізаційно-розподільчих функціях держави засобами владно-розпорядчої діяльності. Перша базується на суцільно цивілістичних засадах і переслідує виключно приватні інтереси сторін договору. Друга – ускладнена інтересами держави, має два інтереси: публічний – розвиток економічної системи, мобілізація ресурсів в необхідному місці, контроль за рухом матеріальних цінностей в умовах їх дефіциту та приватний.

Новітній етап розвитку доктрини договору поставки пов'язаний з кодифікацією цивільного законодавства на новій основі приватності і свободи, та дуалізмом приватного права, що офіційно виникло з прийняттям ГК України. Відповідно правове регулювання договору поставки повинне скласти єдиний механізм в актах господарського та цивільного законодавства.

Договір поставки виділився як спеціальний вид оптової торгівлі. Він розвивався під впливом політико-економічних перетворень економіки, то набуваючи властивостей обов'язкових до виконання приписів, то гармоніюючи (уживаючись) з ними, то визнавався основним інститутом врегулювання господарських відносин в умовах централізованої державної монопольної, поки в умовах різноманітності форм виробничої власності та суб'єктів господарювання не втратив свого значення як основного інституту опосередкування відносин з передачі права власності. Разом з тим він не втратив свого значення як договірної форми кооперації суміжників – товаровиробників, товаровиробників і оптових торговців і в цій своїй якості розвивається та набуває нового значення.

До об'єктивних чинників договору поставки відносяться економічні чинники та ступінь розвитку економічних відносин у суспільстві, концентрація капіталу, рівень кооперації між окремими підприємствами, стан його економіки і її спрямованість, характер правової системи. До суб'єктивних – ступінь їх опрацювання в доктрині права, їх панівні конструкції, політичні вольові рішення. Безумовно, що визначальними є саме об'єктивні чинники. Детермінанти об'єктивного характеру свідчать про доцільність використання конструкції договору поставки, його стабілізуюче економічні відносини значення.

Відносини з договору поставки є майновими, за своєю сутністю приватними і повинні базуватися на засадах приватного права і господарського перш за все. Поставка – ускладнена, відповідно до забезпечення кооперації суб'єктів підприємництва конструкція договору оптової купівлі-продажу. Відповідно подальший розвиток законодавства про поставки повинен відбуватися з урахуванням загальних положень про договір оптової купівлі-продажу.

1.2. Концептуальні та практичні підходи до договору поставки

Аналіз системи норм права, які регулюють відносини з поставок товарів свідчить про їх багатоманітність та неоднорідність. Як зазначає С. Теньков зараз поставка регулюється нормами, як Цивільного, так і Господарського кодексів України, отже правове регулювання поставки за сучасних умов можна розглядати як комплексний інститут права [60, с. 194].

Розширення міжнародних економічних зав'язків, збільшення експортно-імпортних операцій, наявність іноземного елемента, обумовлює застосування сторонами зовнішньоекономічних угод положень міжнародних актів, які регулюють окремі сфери господарювання. Відповідно до ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України, а відповідно до ч.2 ст. 19 Закону України «Про міжнародні договори України» 29.06.2004 р. [3] якщо міжнародним договором України, який набрав чинності в

установленому порядку, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені у відповідному акті законодавства України, то застосовуються правила міжнародного договору. Аналогічна норма передбачена й для актів цивільного законодавства в ст. 10 ЦК України.

Слід відзначити, що в міжнародній практиці договір поставки розглядається як вид договору купівлі-продажу, що обумовлює і особливості їх регулювання. Однією з найважливіших конвенцій в сфері регулювання міжнародних договірних відносин є Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [5]. Важливе значення в регулювання договірних відносин з поставки мають також міжнародні акти, укладені країнами – учасницями СНД. Загальним актом, який визначає порядок та умови поставок є Угода про загальні умови поставок товарів між організаціями держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав від 20.03.1992 р. [6].

Аналіз норм ЦК України, які застосовуються до відносин, що виникають при укладанні, виконанні та припиненні договорів поставки можуть бути поділені на групи:

- по-перше, це норми, які безпосередньо регулюють договір поставки;
- по-друге, це норми, які регулюють договір купівлі-продажу та застосовуються до договорів поставки в силу приписів закону;
- по-третє, загальні норми про цивільні договори;
- по-четверте, загальні норми цивільного права, які можуть застосовуватись при врегулюванні договірних відносин.

Правовому регулюванню поставок товарів у чинному ЦК України безпосередньо присвячено параграф 3 глави 54 (стаття 712) В ній, зокрема, дається визначення договору поставки, яке відповідає сучасному розумінню сутності цього договірного інституту. Крім того, відповідно до п. 2 ст. 712 ЦК України, до договорів поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін, загальні положення про договори і зобов'язання,

норми про правочини (глави 1; 2; 16 ЦК), суб'єктів цивільного права, представництво, позовну давність, право власності та інші.

Відповідно до ГК України договір поставки регулюється в ст.ст. 264–271.

Врегулювання правовідносин, які виникають із договорів поставки в двох кодифікованих актах – ЦК України та ГК України обумовлює необхідність проведення порівняльного аналізу, а також визначення порядку їх застосування до договорів поставки.

При вирішенні даного питання слід виходити з того, що при правозастосуванні застосовується не в цілому закон як нормативно-правовий акт, а відповідна правова норма чи її частина, за змістом якої і визначається чи є ця норма (її частина) спеціальною чи загальною. При цьому слід враховувати, що відповідно до частини другої статті 4 ЦК України основним актом цивільного законодавства України є ЦК України. Тому в разі, якщо норми ГК України не містять особливостей регулювання майнових відносин суб'єктів господарювання, а встановлюють загальні правила, які не узгоджуються із відповідними правилами ЦК України, слід застосовувати правила, встановлені ЦК України. Тому спеціальні норми ГК України, які встановлюють особливості регулювання майнових відносин суб'єктів господарювання, підлягають переважному застосуванню перед тими нормами ЦК України, які містять відповідне загальне регулювання [7].

Крім того, окремі положення, які стосуються договорів поставки, в ЦК України та ГК України не є тотожними.

Розвиток міжнародних відносин, розширення сфери укладання зовнішньоекономічних контрактів, необхідність узагальнення практики договірних відносин, обумовили прийняття Міжнародною Торговельною Палатою Міжнародних правил з уніфікованого тлумачення торговельних термінів Інкотермс, які діють в чинній редакції 2020 року. Метою Інкотермс є забезпечення комплексу міжнародних правил тлумачення торговельних термінів, що найбільш часто використовуються в зовнішній торгівлі. Таким чином можна

уникнути або, принаймні, значно понизити невизначеність різного тлумачення таких термінів в окремих країнах.

Їх застосування є добровільним за визначенням, проте переважна більшість представників комерційної, фінансової та пов'язаних з ними сфер в усьому світі визнають за вигідне керуватися ними, отже, фактично підштовхують до нього своїх контрагентів і конкурентів. Правила МТП фіксують сучасні міжнародні ділові звичаї як сукупність приватних волевиявлень та надають рекомендації з удосконалення бізнес-практики. Вони чітко визначають відповідні права і обов'язки сторін та зменшують ризик юридичних ускладнень.

По своїй юридичній природі Інкотермс є кодифікуванням торгових звичаїв, що склалися в процесі укладання зовнішньоекономічних (торгових) договорів.

Як звичаї Інкотермс виходячи з суті та усталеної практики застосовуються за бажанням сторін. В законодавстві України передбачено саме можливість, а не обов'язковість застосування звичаїв в ст.7 Цивільного кодексу України.

Разом з тим, відносно правил Інкотермс позиція законодавця є дещо іншою. З цього приводу Вищий господарський суд України роз'яснив, що зазначені правила можуть застосовуватися під час укладання суб'єктами підприємницької діяльності України всіх форм власності договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є товари (абз.4 п.3.2. Роз'яснення від 31.05.2002 р. № 04-5/608 «Про деякі питання практики розгляду справ за участю іноземних підприємств і організацій») [8].

Слід відзначити, що безпосередньо в правилах Інкотермс 2020 передбачено можливість їх застосування не лише до міжнародних договорів. Зокрема, визначено, що Інкотермс завжди призначались для використання в першу чергу в тих випадках, коли товари продаються для поставки через національні кордони, тому це міжнародні торгові терміни. Однак на практиці Інкотермс часто включаються в договори купівлі-продажу товарів в межах національних ринків. При такому застосуванні Інкотермс п. А2 и Б2 та положення інших статей, що стосуються експорту та імпорту, стають зайвими.

Закріплення в чинному законодавстві України обов'язковості використання Інкотермс при укладанні договорів між резидентами визвало чимало дискусій серед науковців, а також в практичній діяльності при укладанні та виконанні договорів, що обумовлено як призначенням Інкотермс, так і міжнародним досвідом його використання. При укладанні договорів поставки виникає ряд питань, пов'язаних з необхідністю використання Інкотермс, зокрема, чи повинні сторони обов'язково вказувати в договорі про використання Інкотермс, які наслідки можуть наступити для сторін внаслідок невикористання Інкотермс, а також при відсутності в договорі посилання на Інкотермс, чи можуть сторони використовувати попередні редакції Інкотермс 2020 за власним бажанням і т.п.

Аналізуючи положення ГК України щодо необхідності застосування Інкотермс при укладанні договорів поставки, А. Євстігнєєв підкреслює недоліки такої норми, які полягають в наступному:

по-перше, Правила хоч і передбачають чималий перелік базових умов договору (від EXW – мінімум обов'язків продавця, максимум обов'язків покупця до DDP – максимум обов'язків продавця, мінімум – покупця), однак усе ж не повністю передбачають усі можливі варіанти відносин поставки. Отже, будучи зобов'язаними застосовувати Правила у договірній практиці, сторони фактично обмежуються у можливості врегульовувати свої відносини інакше, ніж передбачають ті чи інші положення Правил. Це однозначно порушує принцип свободи договору як один із базових принципів приватно-правових відносин.

по-друге, можливими є ситуації, коли для максимального захисту інтересів сторони договору поставки необхідно встановити (чи навпаки – не зазначати) той чи інший обов'язок сторін у такий спосіб, який не є передбаченим жодним терміном Правил (наприклад, застосовуючи термін СРТ, вказати моментом переходу ризиків не момент передачі товару першому перевізнику, а момент здійснення повного розрахунку за такий товар покупцем) [39, с. 6].

Таким чином, враховуючи звичаєву природу правил Інкотермс, вважається за необхідне закріпити в чинному законодавстві за суб'єктами господарювання право, а не обов'язок використання правил Інкотермс при укладанні внутрішніх

договорів поставки, у зв'язку з чим необхідно внести відповідні зміни чинного законодавства України.

Виходячи з того, що договір поставки за загальним правилом є оплатним, при його укладанні та виконанні застосуванню підлягають положення чинного законодавства щодо валюти зобов'язання. Колізія двох кодексів має місце і щодо визначення валюти грошового зобов'язання при здійсненні розрахунків на території України [58, с. 28]. Так, відповідно до ст. 533 ЦК України грошове зобов'язання має бути виконане у гривнях. Якщо у зобов'язанні визначено грошовий еквівалент у іноземній валюті, сума, що підлягає сплаті у гривнях, визначається за офіційним курсом відповідної валюти на день платежу, якщо інший порядок її визначення не встановлений договором або законом чи іншим нормативно-правовим актом. Тоді як відповідно до статті 198 ГК України грошові зобов'язання учасників господарських відносин повинні бути виражені і підлягають оплаті у гривнях. Грошові зобов'язання можуть бути виражені в іноземній валюті лише у випадках, якщо суб'єкти господарювання мають право проводити розрахунки між собою в іноземній валюті відповідно до законодавства.

Умови проведення розрахунків суб'єктами господарювання визначені, зокрема, в Законі України «Про валюту і валютні операції» [4].

Разом з тим, про необхідність усунення зазначеної колізії між ЦК України та ГК України зазначено в листі Вищого господарського суду України «Зауваження до Господарського кодексу» від 09.09.2001 № 01-2.2/279. Так, відповідно до п. 25. Листа від 09.09.2001 № 01-2.2/279 наявний досвід господарювання і моніторингу валютного ринку на Україні свідчить про гостру необхідність гарантування захисту інтересів суб'єктів господарювання від можливого інфляційного знецінення національної грошової одиниці і коливань її курсу щодо інших валют. Міжнародний досвід наочно переконує, що прийнятна форма такого гарантування – валютне застереження в угодах сторін. Слід надати учасникам господарського обороту право виражати свої грошові зобов'язання як в гривнях, так і в іноземній валюті. В той же час за загальним правилом грошові зобов'язання повинні

підлягати оплаті виключно в гривнях. Слід відповідним чином допрацювати статтю 198 ГК України [41].

Враховуючи, що відповідно до чинного законодавства договір поставки є видом договору купівлі-продажу, слід виділити ознаки, які відрізняють ці два договори.

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 [47, с.115].

І. В. Апопій, розглядаючи колізії у сфері правового регулювання договору поставки, відмічав, що при визначенні останнього була б доречна наступна дефініція: за договором поставки продавець (постачальник), який здійснює господарську діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у господарській або іншій діяльності, не пов'язаний з особистим, сімейним, домашнім чи іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму [36, с. 221]. наведене визначення заслуговує на увагу, адже являється влучним і повністю враховує неузгодженості між ЦК України та ГК України.

Деякі автори вважають, що договір поставки за своєю природою є оптовою купівлею-продажем. так, предметом оптової купівлі-продажу можуть бути речі, що характеризуються родовими ознаками, а також і індивідуальновизначені. в якості прикладу можна розглянути поставку машин і обладнання певної марки з

конкретним заводським номером. за договором поставки забезпечуються матеріальними ресурсами підприємства, споживчі та некомерційні організації, державні та місцеві установи. відносно ознак договору оптової купівлі-продажу істотне значення має кількість одночасно придбаних товарів. в тому випадку якщо кількість товарів, що купуються перевищує звичайну споживчу норму громадянина, прийнято говорити про договір оптової купівлі-продажу. необхідно відмежувати предмет поставки від договору оптової купівлі-продажу.

Так, І. В. Алямкін вважає, що договір поставки виділився як спеціальний вид оптової торгівлі на засадах цінностей цивільного права: висхідних положень про право власності, похідної підстави набуття такого права, зобов'язання та цивільно-правового договору. Він мав характерні особливості, зокрема: товарний характер товарообміну і побудова його на еквівалентно-оплатних засадах, передання товарів у власність, трансформація товару у вантаж, а вантажу у товар, особливий порядок прийому товару. Тобто договір поставки, з одного боку, відображає особливості передання майна у власність в рамках цивільного законодавства і, особливо, загального інституту купівлі-продажу, а з іншого – зберігає наведені субінституціональні особливості [20, с. 216].

Зазвичай за допомогою договору оптової купівлі-продажу забезпечується своєчасне надходження в роздрібні організації товарів, необхідних для задоволення попиту населення, тому предметом розглянутого договору можуть бути тільки товари, призначені для продажу кінцевим споживачам – громадянам. як предмет договору оптової купівлі-продажу виступають товари, призначені для подальшого продажу кінцевим споживачам шляхом роздрібною торгівлі. Ще однією важливою відмінністю договору оптової купівлі-продажу від договору поставки є той факт, що за договором поставки виходячи з його предмета можна виділити мету поставки – забезпечити потреби покупця, не пов'язані з особистим, сімейним, домашнім і іншим подібним використанням [55, с. 77].

Тенденція застосування договору поставки для регулювання відносин великомасштабного і довготривалого характеру, а також відносин між галузями

господарства і регіонами збереглася до теперішнього часу, і підтверджується системою законів про постачання для державних потреб.

У зазначених актах відображається загальна призначеного поставки для встановлення фундаментальних відносин між галузями господарства, а також розвитку виробничого співробітництва, коли суб'єкти господарювання об'єднані процесами переробки сировини і матеріалів, забезпечення комплектуючими вузлами і деталями і т.п. [25, с. 76] Таким чином, кілька десятиліть використання правового інституту поставки переконливо довели об'єктивну необхідність в договорі, що опосередковують великомасштабні, довготривалі стосунки із забезпечення сировинними і матеріальними ресурсами, а також реалізації готових товарів.

Разом з тим, за чинним законодавством поставка є всього лише видом купівлі-продажу. На нашу думку, ці обставини переконливо показують необхідність суттєвої переробки норм ЦК України про договір поставки, з тим, щоб поряд з питаннями реалізації товарів містилися норми, що регламентують загальні питання виробничого, технологічного та організаційного характеру. Встановлення можливості впливу покупців на господарську діяльність постачальників покликане забезпечувати послідовне поліпшення конструктивних характеристик, якісних показників товару на основі впровадження нових технологій і матеріалів з метою досягнення міжнародних стандартів і конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішньому ринку.

Однак цю думку не розділяють багато вчених і практики, оскільки дотримуються позиції, що оптовий оборот товарів, відносини між професійними продавцями і покупцями традиційно розглядаються як поставка товарів, тобто класифікують договір з урахуванням його предмета. Звідси цілком закономірно звернутися до прийнятої в цивільно-правовій науці трактуванні предмета названого договору. Предмет договору купівлі-продажу повинен втілюватися не в одному, а в двох матеріальних, юридичних і вольових об'єктах. При цьому під матеріальними об'єктами в договорі купівлі-продажу розуміється майно, що продається, та грошова сума, що сплачується; під юридичними - дії сторін по

передачі майна та сплаті грошей; під вольовими - індивідуальну волю продавця і покупця в межах, в яких вона підпорядкована регулюючому їх відносини законодавству.

У практичній діяльності часто досить складно розмежувати договір поставки та підряду. Це можна пояснити, зокрема тим, що в тексті договору підряду чи поставки не завжди чітко визначено, що мають на меті сторони. Більше того, тексти цих договорів можуть бути подібними. Щодо розмежування договорів поставки та підряду, основними критеріями слід визнати безпосередньо предмет договорів, а саме: для підряду - це власне здійснення певних дій, пов'язаних з виготовленням продукції [63, с. 324].

Предмет договору поставки становлять дії продавця (постачальника) щодо передачі товару у власність покупця і відповідно дії покупця прийняття цього товару і сплаті за нього встановленої ціни. Об'єктом договору поставки є товари, на які спрямовані дії сторін. Умова про предмет вважається узгодженою, якщо узгоджені вимоги до об'єкту, а саме визначено найменування, кількість і якості товару, що поставляється. Умови про об'єкт можуть бути узгоджені в додатках, які є його невід'ємною частиною.

Визначення предмета договору поставки дозволяє виділити риси, які відрізняють договір поставки від інших видів купівлі-продажу. До яких відносяться особливості суб'єктного складу та мета придбання товару.

Суб'єкти договору поставки - це особи, що укладають цей договір з метою здійснення господарської діяльності. Постачальником іменується продавець, який здійснює господарську діяльність. І в цій якості, як правило, виступають комерційні організації і фізичні особи-підприємці, що професійно займаються виробництвом, торгівлею та іншою господарською діяльністю.

Тривалий час залишалося дискусійним питання про те, чи може кваліфікуватися як договір поставки зобов'язання, в якому на стороні продавця чи покупця виступає некомерційна організація. Для відповіді на це питання необхідно проаналізувати чи володіє некомерційна організація тими суб'єктними особливостями, які зумовили спеціальне правове регулювання інституту

поставки. Некомерційні організації також можуть виступати в якості і постачальника і в якості покупця, якщо це служить і відповідає цілям, заради яких вони створені. Адже для матеріального забезпечення основної (статутної) діяльності некомерційні організації можуть здійснювати іншу, що приносить їм дохід діяльність, види якої визначені в їх статутах і відповідають цілям їх створення та їх основної діяльності.

Для формування договору, що буде ефективним для виробництва товару доцільно притримуватись наступних правил: умова про предмет договору постачання сировини містить у собі умови про кількість, номенклатуру, асортимент сировини чи матеріалів. Істотними можуть бути умови вказівки на якість сировини чи матеріалів, а також вказівка на конкретний спосіб їх виготовлення; форма договору поставки повинна бути письмовою і бути узгодженою з формальними вимогами щодо бухгалтерського обліку, статистичної та іншої звітності, оподаткування; у загальному випадку правові наслідки порушення договору поставки сировини передбачаються договором, положеннями про правові наслідки та відповідальність за порушення зобов'язання та положеннями про порушення договору поставки. З метою уникнення колізій між ЦК України та ГК України в сфері регулювання договірних відносин обґрунтовується доцільність закріплення загальних засад укладання, виконання та припинення договорів, у тому числі й договорів поставки, в ЦК України. Наявність колізій між нормативно-правовими актами, неповне нормативне регулювання окремих питань договірного права, наявність різних підходів до вирішення однакової категорії судових спорів, обумовлює важливість прийняття вищими судовими інстанціями рекомендаційних роз'яснень з питань застосування законодавства при вирішенні справ та роз'яснення застосування законодавства на основі узагальнення судової практики та аналізу судової статистики та їх застосування, які слід розглядати як важливе джерело регулювання відносин, що виникають з договору поставки [47, с.118].

Попередній виклад цілком підтверджує, що договір поставки за юридичною природою є складною формою, так як він регулює товарно-грошові, майнові і

навіть організаційні відносини у сфері виробництва. Використання саме такої договірної форми виробництва й реалізації продукції та товарів дозволяє відносити договір поставки до спеціалізованого правового інституту цивільного права, адже за допомогою цих договорів упорядковуються відносини, пов'язані саме з виробництвом як продукції виробничо-технічного призначення, так і товарів народного споживання. Проте, договір поставки не отримав належного закріплення в ЦК України. Особливості цього договору викладені в ч. 1 ст. 712 ЦК України, яка потребує значного доповнення.

Також, варто зауважити, що не всі ознаки, які виділяються для відмежування договорів купівлі-продажу та поставки є властивими лише останньому.

На нашу думку, ознаки договору поставки можуть бути поділені на дві основні категорії:

- основні, це ті ознаки, які властиві саме договору поставки. По-перше, це суб'єктний склад, по-друге, це мета придбання майна, по-третє, це тривалість відносин, що може передбачати здійснення декількох поставок товарів в межах одного договору, що спрямовано на забезпечення довготривалих стабільних зав'язків між учасниками ринкових відносин.

- додаткові, які можуть бути властиві як договору поставки, так і договору-купівлі-продажу, але при цьому підкреслюють особливості поставки. До них слід віднести: предмет договору (товар, який виробляється або закупается постачальником), неспівпадіння укладання та виконання договору тощо.

У практичній діяльності, в тому числі і судовій, часто досить складно (а іноді майже неможливо) розмежувати договір поставки та підяду. Це можна пояснити зокрема тим, що в тексті договору підяду не завжди чітко визначено, що мають на меті сторони. Більше того, тексти цих договорів можуть бути подібними.

Схожість договорів поставки та підяду привели окремих цивілістів до майже повного ототожнення цих двох договорів. Відмінності ж окремі автор знаходили лише в різних підставах [56, с. 35].

Як свідчить проведений аналіз, підстави розмежування господарсько-правових договорів поставки та підяду, які виділяються вченими-юристами та практиками, не завжди є однозначними і безспірними. Дискусії щодо них точаться вже досить тривалий час і, як можна передбачити, вестимуться і в майбутньому. Отже, наведена тема вимагає більш детального дослідження як спільних ознак для договору підяду та поставки, так і критеріїв, які би дозволили достатньою мірою розмежувати вказані договори і на їх підставі надати необхідні рекомендації щодо удосконалення законодавства і юридичної практики у сфері правового регулювання підяду та поставки.

Договір купівлі-продажу, видом якого є поставка, є найбільш розповсюдженим універсальним правовим інструментом, що опосередковує перехід матеріальних об'єктів (включаючи майнові права та права вимоги) і відповідно права власності на них від однієї особи до іншої.

За загальним правилом до договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж. У частині 1 ст. 656 ЦК України передбачається, що предметом договору купівлі-продажу також може бути товар, який буде створений продавцем у майбутньому. Таким чином, за обома договорами замовник (покупець) має право придбати у власність певні речі (товари), які виготовлені продавцем (підрядником). Саме за таких обставин і виникають труднощі з розмежуванням договорів підяду та поставки [44].

Економічна мета, яку намагаються досягти сторони (передача речі у власність іншій особі), може бути досягнута різними шляхами, в тому числі — шляхом придбання речі за договором поставки, а також замовлення виготовлення цієї речі за договором підяду. Поставка, як і підряд, передбачають однакову кінцеву мету — передачу майна у власність іншій стороні. Однак про їх співвідношення можна говорити лише тоді, коли річ, що передається контрагенту, є індивідуально визначеною. А тому, із проблемою розмежування купівлі-продажу (різновидом якого є поставка) і підяду, — зазначає — доводиться зустрічатись лише тоді, коли змістом договору служить відчуження індивідуально визначеної речі (виключивши тим самим речі родові, а також ті, права на які в

момент укладання договору ще не існують). Але на практиці й стосовно цих договорів іноді виникають складнощі, якщо необхідно встановити, за якою саме із двох розглянутих моделей вони побудовані і який правовий режим для них повинен визнаватися застосовним. Це є важливим, оскільки часто одні і ті самі питання щодо кожного із цих договірних типів вирішуються по-різному [48, с. 154].

Спорідненість певних ознак за договорами підряду та купівлі-продажу, відповідно й поставки, дає змогу застосовувати норми, що використовуються для врегулювання відносин за одним договором до відносин за іншим договором. Так, згідно з ч. 2 ст. 860 ЦК України до обчислення гарантійного строку за договором підряду, за загальним правилом, застосовуються положення обчислення гарантійного строку за договором купівлі-продажу.

Проте між договорами підряду та поставки існують суттєві відмінності, оскільки для суб'єктів підрядних відносин недостатньо лише передачі речі у власність, як це має місце при поставці.

Крім того відмінності між договором поставки та підряду полягають в наступному:

По-перше, предметом підрядного зобов'язання може бути тільки такий результат, якого ще не існує на момент укладання договору і який має бути досягнутий підрядником у процесі виконання роботи з метою одержання потрібного результату. Якщо сторони уклали договір на виготовлення вже існуючої речі, така угода за своєю юридичною природою є договором поставки, а не підряду.

У частині 1 ст. 837 ЦК України встановлено, що підрядник виконує роботу за завданням замовника. З цього положення випливає, що предмет договору підряду не може бути виготовлений без замовлення. При цьому річ виготовляється під конкретного набувача з його або своїх матеріалів. На відміну від підряду, при поставці річ виробляється із своїх матеріалів для продажу будь-якій, в тому числі невідомій особі. При підряді підрядник розпочинає

виготовлення речі лише після одержання замовлення від конкретного замовника та укладення з ним договору.

Таким чином, щоб на практиці розмежувати підряд і поставку, потрібно спочатку встановити, як за договором виготовляються певні речі. Так, якщо боржник розпочинає виготовлення речі тільки при укладенні договору, то предметом договору є саме виготовлення речі за договором підряду. Якщо боржник виготовить річ не на підставі укладеного договору, то виготовлення такої речі не є його об'єктом, а тому має місце поставка.

По-друге, у договорі підряду правове значення має процес виготовлення речі підрядником та здійснення контролю за ним з боку замовника. Так, згідно з ч. 1 ст. 849 ЦК України замовник має право у будь-який час перевіряти хід і якість роботи, не втручаючись у діяльність підрядника. З чого випливає, що в підрядному зобов'язанні певного регулювання вимагає і діяльність з виготовлення самої речі. Тому і правове регулювання таких відносин не може бути однаковим. У договорі поставки юридичному нормуванню підлягає тільки та поведінка відчужувача, яка пов'язана з передачею обумовленого майна. Виготовлення речі не є предметом договору. Предметом же договору поставки здебільшого є передача права власності на річ після її виготовлення, оскільки постачальник створює річ поза межами відносного зобов'язального правовідношення [45, с. 43].

При цьому слід враховувати, що Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, у ст. 3 передбачає: «Договори на поставку товарів, які потребують подальшого виготовлення або виробництва, вважаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, що замовляє товар, не бере на себе зобов'язання поставити істотну частину матеріалів, необхідних для виготовлення або виробництва таких товарів». Виходячи з положень конвенції до договорів поставки можуть віднесені й договори, які передбачають виготовлення певної продукції, що властиве більше саме підрядним договорам, у зв'язку з чим актуального значення набуває визначення об'єму матеріалів. На підставі наведеної норми можна зробити висновок, що віднесення певного договору

відповідно до підряду або купівлі-продажу та, відповідно, поставки визначається лише тим, чи надав замовник (покупець) своєму контрагенту істотну частину матеріалів, чи ні, інакше кажучи, якщо покупцем (замовником) надається більша частина матеріалів, необхідних для виготовлення речі, то це буде договір підряду. Гл. 61 ЦК, яка передбачає виконання роботи як з матеріалів підрядника, так і частково або в повному обсязі з матеріалу замовника (ч. 1 ст. 839, ч. 1 ст. 840 ЦК України). Більше того, вилучивши із визначення договору підряду, що містилось у ст. 332 ЦК УРСР (1963 р.), положення про те, що робота має здійснюватися або з матеріалів підрядника, або з матеріалів замовника, законодавець тим самим визначив, що до підрядного типу належать і договори, предметом яких є виконання робіт за завданням замовника із застосуванням матеріалів або обладнання сторін, і ті договори, предметом яких є виконання робіт за завданням замовника без застосування матеріалів, обладнання сторін, наприклад виконання ремонту речі, переміщення вантажу, але з передачею результату такої роботи замовників. Таким чином, надання матеріалів замовником підряднику в певному (істотному) обсязі не може служити юридичним критерієм для розмежування цих договорів.

По-третє, розрив у часі укладення договору підряду та його виконання. Якщо деякі інші консенсуальні договори (наприклад, купівля-продаж) іноді виконуються в момент їхнього укладення, то для договору підряду така можливість виключена: момент укладення правочину та момент виконання передбачених ним робіт обов'язково відділені один від одного більш-менш тривалим проміжком часу.

По-четверте, це правосуб'єктність сторін договору поставки та підряду. Важливим питанням, пов'язаним з правовою характеристикою договору підряду і його відмежуванням від поставки, є питання про право власності на матеріальний предмет договору підряду до моменту його передачі замовнику. Воно полягає у визначенні суб'єкта права власності результату роботи до його здачі. При вирішенні вказаного питання необхідно виходити з положень чинного в Україні законодавства. Договір підряду передбачає, що виробником речі

виступає підрядник, який потім цю річ (як матеріалізований результат своєї роботи) передає замовнику. Більше того, підрядник, за загальним правилом, відповідно до ч. 1 ст. 839 ЦК України виконує роботу із свого матеріалу і своїми засобами, хоча ст. 840 ЦК України передбачає можливість виконання роботи частково або повністю з матеріалу замовника. У цьому випадку підрядник зобов'язаний вживати всіх заходів щодо збереження наданого йому замовником матеріалу (майна) і відповідає за втрату або пошкодження цього матеріалу (ст. 841 ЦК України). Отже, зважаючи на наведені норми, власником матеріалів, наданих підряднику, залишається замовник.

За загальним правилом відповідно до ч. 1 ст. 331 ЦК України право власності на нову річ, яка виготовлена (створена) особою, набувається нею, якщо інше не встановлено договором або законом. А особа, яка виготовила (створила) річ зі своїх матеріалів на підставі договору, є власником цієї речі. З цього виходить, що підрядник у разі виготовлення за договором підяду речі із своїх матеріалів стає власником нової речі. Що стосується виникнення права власності на річ, виготовлену підрядником із чужих матеріалів (тобто матеріалів замовника), то ця норма має диспозитивний характер. Разом з тим, потрібно враховувати, що підрядник виготовляє річ з метою передачі її замовнику і у нього фактично відсутній інтерес до набуття права власності на створену річ. У свою чергу, такий інтерес обов'язково є присутнім у замовника, який замовляє підряднику виготовлення певної речі з метою подальшого набуття на неї права власності.

Питання визначення суб'єкта власності на предмет договору підяду до його передачі замовнику є досить специфічним, про що свідчать хоча б останні зміни положення про право власності на об'єкт будівництва. З аналізу норм, присвячених підяду, випливає, що підрядник не стає власником створеної ним речі, яка є предметом договору підяду [33, с. 118]. Це підтверджується наступним:

По-перше, у ст. 876 ЦК України прямо передбачено, що власником об'єкта будівництва або результату інших будівельних робіт є замовник, якщо інше не

передбачено договором. Незважаючи на те, що вказана норма є диспозитивною (сторони можуть визначити власника об'єкта договору будівельного підряду за своїм розсудом), вона чітко визначає тенденцію до визначення замовника власником цього об'єкта. При цьому слід мати на увазі, що первісна редакція ст. 876 ЦК України імперативно визнавала власником об'єкта будівництва або результату інших будівельних робіт до їх здачі замовникові саме підрядника. Звичайно така кардинальна зміна суб'єкта власності на об'єкт будівництва (або результату інших будівельних робіт) покликана захистити інтереси замовника (інвестора), виключивши можливість відчуження підрядником об'єкта будівництва, порушуючи інтереси замовника.

По-друге, ст. 856 ЦК України, яка міститься у § 1 гл. 61 ЦК України (загальні положення про підряд), підряднику надано право притримати результат роботи, а також устаткування, залишок невикористаного матеріалу та інше майно замовника, що є у підрядника, якщо замовник не сплатив встановленої ціни роботи або іншої суми, належної підрядникові у зв'язку з виконанням договору підряду. Згідно зі ст. 594 ЦК України кредитор, який правомірно володіє річчю, яка належить боржнику, у разі невиконання боржником у строк зобов'язання щодо оплати цієї речі або відшкодування кредиторів пов'язаних з нею витрат та інших збитків має право притримати річ у себе. При цьому право на притримання (в тому числі і у підрядника) виникає лише щодо чужої речі – у нашому випадку – речі, власником якої є замовник. Право на притримання предмета побутового підряду передбачене також і ч. 2 ст. 874 ЦК України.

По-третє, ч. 5 ст. 853, ст. 874 ЦК України передбачено право підрядника у разі ухилення замовника від прийняття (нез'явленням за одержанням) виконаної роботи, продати результат роботи, а суму виторгу, з вирахуванням усіх належних підрядникові платежів, унести в депозит нотаріуса на ім'я замовника. Положення наведених статей підтверджують, що підрядник не є власником результату роботи (матеріальної речі), оскільки в іншому випадку вбачається недоцільність додатково вказувати власнику речі на можливість її продажу.

На відміну від підрядника, постачальник в більшості випадків є власником майна, що постачається.

Таким чином, основними критеріями розмежування договорів поставки та підряду слід визнати безпосередньо предмет договорів, а саме: для поставки – це саме здійснення певних дій пов'язаних з виготовленням майна, а для поставки – безпосередньо саме майно, яке передається за договором.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

Договір поставки слід визначати як договір за яким постачальник (юридична особа, фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності), зобов'язується передати в обумовлені строки (строк), які не збігаються з моментом укладення договору, товари у власність покупця для використання у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим (сімейним, домашнім) або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти і сплатити за них певну грошову суму.

Договір поставки є видом договору купівлі-продажу, що відповідає положенням міжнародних актів та сутності цього договору.

Правове регулювання договору поставки в двох кодифікованих актах – ЦК України та ГК України негативно позначається на правозастосовчій практиці у зв'язку з неузгодженістю окремих положень.

Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати «Інкотермс», як міжнародні звичаї, можуть використовуватись сторонами договору поставки за домовленістю, а не в силу імперативних приписів законодавства, у зв'язку з чим пропонується викласти ч. 4 ст. 265 Господарського кодексу України в наступній редакції: «умови договорів поставки можуть викладатися сторонами відповідно до Офіційних правил тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати «Інкотермс».

Ознаки, за якими договір поставки відрізняється від купівлі продажу, можуть бути поділені на дві основні 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, предметом є товар, який виробляється або закупається постачальником тощо.

Щодо розмежування договорів поставки та підряду основними критеріями слід визнати безпосередньо предмет договорів, а саме: для підряду – це саме здійснення певних дій пов'язаних з виготовленням майна, а для поставки – безпосередньо саме майно, яке передається за договором.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

2.1. Забезпечення виконання договору поставки

На практиці досить багато розбіжностей та спорів виникає стосовно виконання договорів поставки. Як свідчить практика розгляду справ у господарських судах України питому вага цих спорів за договором поставки пов'язана саме з його виконанням, про стягнення несплачених платежів, штрафів та пені.

Як ми вважаємо, теоретичний та практичний інтерес до цього аспекту відносин між його сторонами є виправданим і може становити об'єкт окремого дослідження. При його проведенні ми виходимо з того, що загальне правило виконання цивільних ст. 526 ЦК України встановлює, що зобов'язання має виконуватися належним чином відповідно до умов договору та вимог ЦК України, ГК України, інших актів законодавства, а за відсутності таких умов та вимог – відповідно до звичаїв ділового обороту або інших вимог, що звичайно ставляться. Статтею 193 ГК України практично воно дублюється стосовно господарських зобов'язань і підкреслюється, що щодо виконання господарських договорів застосовуються правила ЦК України із врахування положень ГК України – відсильна норма. Тож ми можемо цілком справедливо вважати, що виконання договору поставки – окремий випадок виконання господарських зобов'язань взагалі, що досягається впевненням і примусом [50, с. 102].

На загальному рівні закон встановлює, що кожна сторона повинна вжити всіх необхідних заходів для належного виконання зобов'язання із врахуванням інтересів іншої сторони та забезпечення загальногосподарського інтересу. Порушення зобов'язань є підставою для застосування передбачених законом чи договором господарських санкцій (ч.2 ст. 193 ГК України). Отже закон віддає перевагу добровільному виконанню зобов'язань, а разі їх невиконання чи

неналежного виконання передбачає застосування примусу. Це проявляється у тому, що застосування до порушника санкцій не звільняє його від обов'язку виконати зобов'язання в натурі, крім випадків якщо інше передбачено законом або договором, або управнена сторона відмовляється від прийняття виконання зобов'язання. Тобто, загальне правило не надає можливості суб'єктам господарювання віддати перевагу отриманню неустойки замість реального виконання зобов'язань [22, с. 123].

Сучасне законодавство опираючись на економічні засоби стимулювання виконання зобов'язань надає сторонам можливість самим вирішувати як їх виконувати, які спричинити наслідки і як найкращим чином забезпечувати свої підприємницькі інтереси. При взаємних синалагматичних зобов'язаннях взаємне кореспондування суб'єктивних прав і юридичних обов'язків зумовлює добровільність і справність виконання останніх. Йдеться про два напрямки такого забезпечення: 1) на стадії укладення договору коли передбачаються види забезпечення виконання зобов'язання; 2) в процесі виконання зобов'язання коли виникає загроза чи вже порушуються сторонами взяті за договором юридичні обов'язки. У другому випадку здебільше йдеться про притягнення порушника до відповідальності, що, на погляд В.Д. Приймака, може досягти мети в разі врахування законодавцем: майнового забезпечення деліктоздатності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм, ступеня майнової відокремленості та організаційної самостійності цих учасників правовідносин, співвідношення між обсягом майнових і організаційно-управлінських прав учасників, можливості здійснення контролю над юридичною особою з боку інших суб'єктів права [54, с. 56].

Наразі в умовах ринкової економіки найбільшою гарантією виконання зобов'язань є домінування споживача над товаровласником і формування цих зобов'язань не від потужностей товаровиробника, а від потреб споживача. В умовах кризи склалась незавантаженість потужностей товаровиробників, і як наслідок зросла їх боротьба за споживача. Сьогодні більшість порушень зв'язана із зовнішнім впливом на товаровиробника, його залежність внаслідок

недостатності власних коштів від суміжників і постачальників енергоносіїв, а також суб'єктивним фактором: навмисне доведення до банкрутства, фінансові та інші зловживання, некваліфікований менеджмент тощо.

Поряд із загальними умовами і правилами виконання зобов'язань цьому слугує: зміна пріоритетів принципів виконання зобов'язань, де принцип реального виконання не має такого самостійного значення, як це було за часів планової економіки і відсутності альтернативи забезпечення потреб покупця із інших джерел. В умовах ринкової економіки така можливість є, що надає споживачу можливість віднайти заміну потрібному товару, а спричинені збитки разом з неустойкою стягнути з порушника; невиконання зобов'язань шкодить діловій репутації порушника, що відбивається на результатах його діяльності і можливості; можливістю застосування також оперативно-господарських і управлінсько-господарських санкцій: гнучкістю формування негативних наслідків порушення зобов'язань за договором поставки, меншою чим раніше залежність конкретних розмірів економічних санкцій від встановлених чинним законодавством; застосуванням передоплати як умови виконання зобов'язань; зрослим ризиком наслідків невиконання зобов'язань, що спонукає сторони до завоювання довіри у наявних і потенційних контрагентів.

Актуальність виконання зобов'язань сторін за договором поставки зумовлена взаємозалежність всіх ланок народного господарства, ненадійністю раніше виправданих практикою цивільно-правових засобів, можливістю їх обхода, втратою значення зовнішнього тиску державних та партійних органів на керівництво підприємницьких структур. Швидкий розвал радянської системи управління економікою не спричинив таку швидку появу саморегулятивного механізму ринкових відносин [30, с. 133]. Тож виникла необхідність пов'язувати надання матеріальних ресурсів у залежність від фінансового механізму і зокрема платіжної кризи. Це питання ще більше загострилось з дуалізмом приватного права.

Модифікація виконання зобов'язання зв'язана з тим, що це здійснюється виключно на приватній основі самостійно самими учасниками договору. Держава

лише гарантує захист порушених прав потерпілої сторони в разі звернення до неї за судовим захистом [23, с. 132]. Тож виконання зобов'язань сторін за договором поставки полягає у учиненні боржником активних дій, що передбачені договором. Таке виконання здебільше стосується його предмету: строків поставки, порядку поставки, транспортування, ризиків, прийняття товару, розрахунків та інших умов договору. Тож для того, щоб виконання зобов'язання було належним, воно повинно відповідати встановленим договором умовам та вимогам щодо предмету виконання, строку (строкам) місцю, способу тощо. Звідси оцінка виконання договору поставки здійснюється згідно:

умов договору щодо суттєвих вимог. Ці умови становлять першу і важливу групу оціночних критеріїв. На них у першу чергу звертається увага при оцінці: на сам товар, його кількість та комплектність, строк. Разом з тим, чинне законодавство допускає альтернативу: виконання зобов'язання повністю чи в частині третьою стороною (учасником об'єднання підприємств); узгоджену дострокову поставку, поставку товару більш вищої якості ніж передбачена договором чи специфікацією до неї. Загальна кількість товарів, що підлягають поставці, їх часткове співвідношення (асортимент, сортамент, номенклатура) за сортами, групами, підгрупами, видами, марками, типами, розмірами визначаються специфікацією за згодою сторін, якщо інше не передбачено законом (ч. 2 ст. 266 ГК України);

- вимог законодавства, звичаїв ділового обороту чи звичайно пред'являємих вимог. Ця група умов є більш імперативною чим перша. Так поставляемий товар повинен відповідати встановленим законом вимогам щодо його якості. Поставка товару нижчої якості є порушенням встановлених імперативних вимог. Справа у тому, що це у кінцевому результаті призведе до порушення прав споживачів і, зокрема, прав пересічного громадянина. Крім цього підривається авторитет держави як середовища діяльності товаровиробників, що веде до зниження експортного потенціалу. Відхилення вимог цієї групи можливі лише в сторону їх покращення, наприклад коли якість виробника вища за встановлену стандартами, технічними вимогами чи умовами. Як свідчить

практика ще доволі багато претензій за договором поставки саме до якості поставленого товару;

встановлених самими сторонами випадкових умов. Їх оцінка здійснюється згідно специфікації і замовлення покупця. Саме його вимогам надається перевага при визначенні питань про належне чи неналежне виконання зобов'язання.

При оцінці виконання сторонами договору поставки виходять із поставки як зобов'язання. Тобто, першість надається оцінці виконання зобов'язаною стороною (боржником) взятого на себе договором зобов'язання. При тому в умовах правової держави є дві можливості: традиційна, що засновується на основі після оплати і підвищено гарантійна для постачальника – на умовах передоплати [24, с. 88].

Так чи інакше постачальник повинен у встановлені договором строки передати покупця товар. Якщо раніше основним завдання було передати його транспортній організації і тим визначалось належне виконання, то в умовах ринкової економіки постачальник: або відвантажує продукцію на адресу покупця чи вказаної ним іншої особи, або повідомляє покупця про свою готовність передати його партію товару [67, с. 128]. такому разі момент виконання зобов'язання – підтверджений строк направлення йому сповіщення. Одночасно це означає обов'язок покупця вибрати продукцію і своїм транспортом, під свою відповідальність перевезти до себе.

У першому варіанті є більше обов'язків для постачальника, які зумовлені вимогами Правил Інкотермс. З огляду на те, що вони вже розглядалися у Розділі другому цієї роботи ми не будемо повторюватися, а лише констатуємо значне ускладнення зобов'язань постачальника у порівнянні з радянською моделлю цього зобов'язання. Вона включає витрати по доставці, ризики, страхування, оформлення тощо. Варто зазначити, що ст. 746 проекту ЦК України передбачалось, що постачальник здійснює поставку товарів шляхом відвантаження (передавання) товарів покупцеві за договором або зазначеній в договорі як одержувач особі. Якщо в договорі передбачено право покупця вказувати про відвантаження товарів окремим одержувачам (відвантажувальні

розрядки), то воно здійснюється відповідно до вказівок покупця. На жаль, це та подальше правило, на якому ми не заострюємо увагу, чомусь не було сприйнято: чи господарники проігнорували розроблену цивілістами конструкцію, чи вважали її не гідної законного врегулювання [22, с. 188].

Дизпозитивність господарського права не виключає можливість доставки товару транспортом постачальника безпосередньо покупцю, що наразі широко практикується компанією Соса-Сола, виробниками пива, цигарок. Це може здійснюватись на засадах сервісного обслуговування, що зближує договір поставки зі звичайним договором оптової торгівлі. За таких умов зобов'язання постачальника є виконаним у момент передачі товару представникові покупця. Разом з тим це знижує транспортні витрати, хоча б тому що транспортним організаціям не сплачуються їх накладні витрати. Звичайно, що транспортні витрати включаються у вартість товару, але така передача виконує і інші функцію – рекламну чи популяризаційну. Принцип належного виконання зобов'язань зумовлює їх виконання відповідно до мети договору. Крім предмета виконання його дія охоплює й інші умови договору та вимоги чинного законодавства стосовно: суб'єктів виконання, його загальних і конкретизованих строків, місця, способу. Так, зобов'язання за загальним правилом повинні виконуватись належним чином і на користь належного кредитора [43, с. 272].

Власне оцінка того чи виконане зобов'язання постачальником належним чином чи ні пов'язується саме з предметом виконання. Це стосується строків передачі покупцю товару. Як вже зазначалось строки поставки встановлюються сторонами в договорі з урахуванням необхідності ритмічних та безперервних поставок товарів споживачам, якщо інше не передбачено законодавством. Здебільше кількість поставки визначено лише на рік, а уточнені погоджуються сторонами по періодам до закінчення строку дії договору. Якщо сторонами передбачено поставку товарів окремими партіями, то строком (періодом) поставки продукції виробничо-технічного призначення є, як правило, квартал, а виробів народного споживання, як правило, – місяць. Сторони можуть погодити в

договорі також графік поставки (місяць, декада, доба тощо) (ч.4 ст.267 ГК України).

Постачальник повинен передати покупцю товар належної якості. Згідно ст. 268 ГК України вона повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначають у договорі більш високі вимоги до якості товарів. Постачальник повинен засвідчити якість товарів, що поставляються, належним товаросупровідним документом, який надсилається разом з товаром, якщо інше не передбачено в договорі. Тим гарантується право покупця на товар належної якості. У разі поставки товарів більш низької якості, ніж вимагається стандартом, технічними умовами чи зразком (еталоном), покупець має право відмовитися від прийняття і оплати товарів, а якщо товари уже оплачені покупцем, - вимагати повернення сплаченої суми. Якщо недоліки поставлених товарів можуть бути усунені без повернення їх постачальнику, покупець має право вимагати від постачальника усунення недоліків у місцезнаходженні товарів або усунути їх своїми засобами за рахунок постачальника. Якщо поставлені товари відповідають стандартам або технічним умовам, але виявляються більш низького сорту, ніж було зумовлено, покупець має право прийняти товари з оплатою за ціною, встановленою для товарів відповідного сорту, або відмовитися від прийняття і оплати поставлених товарів.

Так же вирішується стосовно комплектності товарів, які за загальним правилом повинні поставлятися комплектно відповідно до вимог стандартів, технічних умов або преїскурантів. Договором може бути передбачено поставку з додатковими до комплекту виробами (частинами) або без окремих, не потрібних покупцеві виробів (частин), що входять до комплекту. Якщо комплектність не визначено стандартами, технічними умовами або преїскурантами, вона в необхідних випадках може визначатися договором.

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 [29, с. 798].

Положення про поставки і особливими умови поставок можуть бути конкретизовані вимоги щодо оцінки виконання сторонами своїх зобов'язань.

На відміну від прийнятих раніше правил визначення порядку оплати поставлених товарів спеціальним нормативним актом у новому ЦК України і ГК України є загальні норми щодо забезпечення платіжної дисципліни.

Як уже зазначалось, реальне виконання зобов'язань охоплюється принципом належного виконання і не має такого домінуючого значення як раніше. Зазвичай зобов'язання повинно бути виконане в натурі, як це визначалось в договорі. Власне для цього й сторони вступали в договір: одна щоб гарантовано реалізувати свій товар і отримувати прибуток, а друга задовольнити свою підприємницьку (господарську потребу) в такому товарі. Іншими словами, належне виконання зобов'язання без реального його виконання – нонсенс. Гарантіями реального виконання в сучасних умовах є:

- відшкодування потерпілій стороні спричинених збитків і сплата неустойки не звільнює боржника від виконання зобов'язання в натурі;
- при недопоставці практикується допоставка у наступні періоди поставки, а товари неналежної якості підлягають заміні, а при можливості усунути їх недоліки на місці за рахунок постачальника [55, с. 76];
- особливим порядком приймання продукції за кількістю та якістю. Так Інструкцією про порядок прийомки продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю (П-6) та Інструкцією про порядок прийомки продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю (П-7) передбачено організаційно-правові гарантії забезпечення реального виконання зобов'язання за договором поставки. Не

вдаючись в аналіз їх положень, констатуємо, що частина х з них ідеологічно та технологічно застаріли;

- можливістю виконати певні дії за рахунок порушника;
- можливістю вимагати співрозмірного зменшення ціни при невідповідності товару встановленим вимогам.

В разі непередання постачальником товару покупець вправі придбати його у іншого товаровласника, а різницю і ціні стягнути з неналежного постачальника. Це найкраща гарантія, бо вона призводить до втрати ділової репутації та, у кінцевому результаті – до не конкурентоспроможності. Покупець вправі стягнути з постачальника і спричинені неналежним виконанням зобов'язання збитки: прямі збитки та упущену вигоду, річні чи кошти за безпідставне користування чужими коштами, інфляційні (в разі застосування передоплати) та витрати на правову допомогу.

Таким чином, сторони договору поставки з метою забезпечення належного виконання зобов'язання можуть використовувати різні види забезпечення, встановлені чинним законодавством. На нашу думку, враховуючи особливості договору поставки, більш практичним є застосування сторонами таких видів забезпечення, як неустойка, завдаток та притримання. Стосовно договорів поставки з міжнародними елементами також доцільно використовувати гарантію як один з видів забезпечення зобов'язання. Враховуючи, що одним з найбільш розповсюджених видів забезпечення зобов'язань є неустойка, слід гармонізувати положення ЦК України та ГК України з питань правового регулювання неустойки.

2.2. Судова практика вирішення спорів щодо договорів поставки

Актуальність проблеми, що розглядається, диктується судовою практикою. Останнім часом стрімко зростає кількість позовів щодо укладення, виконання, розірвання договорів поставки як з боку фізичних, так і з боку юридичних осіб, зокрема суб'єктів господарювання. Але практика свідчить про складність

відповідних судових справ, що знаходить свій вираз у неоднаковому застосуванні законодавства і обумовлює доцільність узагальнення судової практики вищими органами судової юрисдикції та надання відповідних постанов та роз'яснень.

Вважаємо за доцільне проаналізувати проблеми щодо форми договору поставки. Так, належною формою договорів поставки є проста письмова форма: згідно з ч. 5 ст. 265 ГК України, поставка товарів без укладення договору поставки може здійснюватися лише у випадках і в порядку, передбачених законом. Відповідно до ст. 208 ЦК України, у письмовій формі належить вчиняти правочини між юридичними особами, а також правочини між фізичною та юридичною особою, крім правочинів, передбачених ч. 1 ст. 206 ЦК України. У свою чергу, згідно з цією нормою, усно можуть вчинятися правочини, які повністю виконуються сторонами в момент їх вчинення, за винятком правочинів, що підлягають нотаріальному посвідченню та (або) державній реєстрації, а також правочинів, для яких недодержання письмової форми має наслідком їх недійсність. Таким чином, у випадках, коли виконання зобов'язання за договором не збігається з моментом його укладення, а поставка являється одним з таких договорів, він має бути укладений у письмовій формі. Однак, в судовій практиці зустрічаються непоодинокі випадки визнання можливості укладення господарського договору у спрощений спосіб, а саме шляхом здійснення конклюдентних дій. Так, в Постанові ВГСУ від 26.01.2017 року у справі № 904/4080/16 суд визначив, що позивачем було поставлено відповідачу суміш комплексних мінеральних добрив. Поставка товару відповідачу підтверджується видатковою накладною. договір поставки в окремому документі не викладався, однак поведінка сторін засвідчує їхню волю до укладання договору поставки, так як товар був поставлений позивачем та прийнятий відповідачем, чому передувало листування за допомогою електронної пошти, де була досягнута домовленість про поставку карбаміду, тобто договір був укладений шляхом конклюдентних дій [14].

Подібна позиція судових органів, є дуже поширеною, що дозволяє зробити висновок, що відсутність договору поставки в письмовій формі як окремого

документа ще не свідчить про відсутність факту його укладення. Проте, виходячи з положень ч. 2 ст. 205 ЦК України, конклюдентні дії можуть замінити тільки усну форму договору, можна стверджувати, що тлумачення судовими органами ч. 1 ст. 181 ГК України зводиться до допустимості усної форми господарського договору. Саме тому, цей недолік має бути усунений шляхом конкретизації у ч. 1 ст. 181 ГК України такого спрощеного способу укладення господарського договору як підтвердження прийняття до виконання замовлення наступним чином: підтвердженням прийняття до виконання оферти є дії по виконанню в повному обсязі вказаних в оферті умов договору (відвантаження товарів, надання послуг, виконання робіт, сплата відповідної суми і т.п.).

Варто вказати, що договори поставки не завжди виконують [26, с. 517]. Для таких недобросовісних контрагентів у договорах передбачають штрафні санкції за невиконання або неналежне виконання стороною своїх зобов'язань. Тут варто зазначити про дію свободи договору з урахуванням відсутності законодавчої заборони застосовувати і штраф, і пеню. Одночасне стягнення штрафу й пені за порушення господарських зобов'язань за договором не суперечить ст. 61 Конституції України, оскільки пеня і штраф є видами штрафних санкцій, тобто не є окремими й самостійними видами юридичної відповідальності. З урахуванням цього ВС вважає, що в межах одного виду відповідальності можуть бути застосовані різні види санкцій, що жодним чином не є подвійним притягненням до відповідальності. Така позиція міститься, зокрема, у постановах Верховного суду України від 22.03.2018 р. у справі № 911/1351/17 [10], від 09.07.2018 р. у справі № 903/647/17 [11], постанові Вищого господарського суду України від 11.11.2015 р. у справі № 911/2418/15 [13]. Таким чином, наразі позиція ВС зводиться до можливості одночасного стягнення штрафу й пені за порушення господарських зобов'язань за договором поставки.

Актуальним є питання і зменшення штрафних санкцій. Можливість зменшення розміру штрафних санкцій у судовому порядку встановлено ч. ч. 1 і 2 ст. 233 ГК України. Так, у разі якщо належні до сплати штрафні санкції надмірно великі порівняно зі збитками кредитора, суд має право зменшити розмір санкцій.

При цьому повинно бути взято до уваги: ступінь виконання зобов'язання боржником; майновий стан сторін, які беруть участь у зобов'язанні; не лише майнові, а й інші інтереси сторін, що заслуговують на увагу. Якщо порушення зобов'язання не завдало збитків іншим учасникам господарських відносин, суд може з урахуванням інтересів боржника зменшити розмір належних до сплати штрафних санкцій. Тобто, якщо є підстави, визначені в цій статті, законодавець дозволяє зменшити розмір штрафних санкцій.

Із цього питання судова практика є доволі позитивною. Якщо є підстави, суди зменшують розмір штрафних санкцій. При цьому вони керуються також рекомендаціями, викладеними в постанові пленуму ВГСУ від 26.12.2011 р. № 18. Зокрема, у пп. 3.17.4 указано таке: «вирішуючи, у тому числі й з власної ініціативи, питання про зменшення розміру неустойки (штрафу, пені), яка підлягає стягненню зі сторони, що порушила зобов'язання, господарський суд повинен об'єктивно оцінити, чи є цей випадок винятковим, виходячи з інтересів сторін, які заслуговують на увагу, ступеня виконання зобов'язання, причини (причин) неналежного виконання або невиконання зобов'язання, незначності прострочення виконання, наслідків порушення зобов'язання, невідповідності розміру стягуваної неустойки (штрафу, пені) таким наслідкам, поведінки винної сторони (у тому числі вжиття чи невжиття нею заходів до виконання зобов'язання, негайне добровільне усунення нею порушення і його наслідків) тощо» [9].

Суди вважають, що розмір штрафних санкцій має бути справедливо помірним тягарем для боржника й джерелом отримання невинуватих додаткових прибутків для кредитора, тому що дійсне призначення штрафних санкцій – це розумне стимулювання боржника виконувати основне зобов'язання. Водночас Конституційний Суд України вважає, що захист від таких зловживань має ґрунтуватися на положеннях законодавства, зокрема на ч. 3 ст. 551 ЦК України, відповідно до якої розмір неустойки може бути зменшено за рішенням суду, якщо він значно перевищує розмір збитків, і за наявності інших обставин, які мають істотне значення.

Як засвідчує практика судів загальної юрисдикції, істотними обставинами в розумінні вказаних положень, зокрема, вважають: ступінь виконання зобов'язання боржником; майновий стан сторін, які беруть участь у зобов'язанні; не лише майнові, а й інші інтереси сторін, що заслуговують на увагу (наприклад, відсутність негативних наслідків для позивача через прострочення виконання зобов'язання тощо) [16; 17; 18].

Звісно, такий перелік є лише орієнтовним, і розмір, до якого можна зменшити штрафні санкції, законодавством не встановлено, тож суд установлює на власний розсуд. Наразі судді переважно застосовують поширену судову практику, зменшуючи розмір штрафних санкцій на 50 %.

Узагалі сторони не обмежені в праві просити зменшення на більше чи менше відсотків, обґрунтовуючи це конкретними підставами й обставинами. Зважаючи на викладене, можна зауважити, що на сьогодні маємо позитивну практику щодо стягнення штрафних санкцій, проте водночас є імовірність зменшення їх розміру залежно від наявності певних підстав.

Отже, доцільно підходити до встановлення розміру штрафних санкцій відповідально ще на початку підписання договору, щоб у майбутньому, у разі порушення зобов'язань, до порушника можна було застосувати штрафні санкції в розмірі, установленому договором.

Не менш важливою є умова щодо гарантії якості поставляємих товарів, що має значення у тому разі коли договірні зв'язки між сторонами виникли уперше. За таких умов покупець повинен бути гарантований від поставки йому товарів неналежної якості. За загальним правилом товар, який продавець передає або зобов'язаний передати покупцеві, має відповідати вимогам щодо його якості в момент їх передання покупцеві, якщо інший момент визначення відповідності товарів цим вимогам не встановлено договором купівлі-продажу.

Наведемо приклад. Спір між сторонами виник у зв'язку з невиконанням відповідачем, на переконання позивача, зобов'язань по оплаті товару. Так, позивач стверджує, що ним поставлено відповідачу товар згідно з видатковими накладними № 1111 від 13.08.2019р., № 1121 від 14.08.2019р., № 1130 від

15.08.2019р. та № 1140 від 16.08.2019р. на суму 1 644 680,00 грн. У свою чергу ПФФ «М'ясопром» лише частково оплатило поставлений товар, у зв'язку з чим станом на 20.12.2019р. заборгованість ПФФ «М'ясопром» перед ТзОВ «Галичина-Захід» за поставлений товар становить 1 469 900,65 грн., які позивач за первісним позовом просить стягнути з відповідача. Крім суми основного боргу, позивач також просить стягнути з відповідача 14 980,91 грн. 3% річних, 159 635,24 грн. пені, 22 141,19 грн. втрат від інфляції, 283 980,13 грн. пені (20%). Відповідач заперечив стосовно позовних вимог з підстав, наведених у відзиві та зустрічній позовній заяві. Зокрема, відповідач зазначає, що позивачем було поставлено свиней з підприємства, на якому було виявлено Африканську чуму свиней, у зв'язку з чим такі свині не могли бути використані ПП ПФФ «М'ясопром» та підлягали утилізації в порядку протиепізіотичних заходів. Оскільки, такі свині не могли бути використані відповідачем за призначенням у виробництві, то придбаний товар не відповідав належним якісним характеристикам товару. З урахуванням того, що такий якісний недолік як неможливість використання товару не можна було б усунути та/або замінити на товар належної якості, відповідач був змушений відмовитись від оплати такого товару. Як наслідок заявлені позивачем позовні вимоги є безпідставними, необґрунтованими та не підлягають до задоволення.

Досліджені в сукупності докази, зокрема, розпорядження головного державного ветеринарного інспектора України № 69 від 27.08.2019 року, звіти про результати дослідження від 17.08.2019 року, підтверджують обставину поставки неякісної продукції, адже придбаний у позивача товар підлягав утилізації, що не може свідчити його про належну якість. Більше того, надаючи покупцю ветеринарні сертифікати, постачальник фактично підтвердив та гарантував якість товару, тому несе ризики, пов'язані з подальшим виявленням недоліків у якості такого товару. У свою чергу поставка неякісної продукції розцінюється як істотне порушення умов договору, адже придбані партії продукції непридатні для подальшої реалізації і не могли бути використані покупцем для власних цілей, тобто сторона позбавлена можливості отримати той

результат, на який очікувала при придбанні відповідної продукції. Враховуючи наведене, суд зазначає, що первісні позовні вимоги задоволенню не підлягають [15].

В процесі дії договору поставки інтереси сторін можуть порушуватися будь-якою зміною обставин, що виникають у процесі виконання договору. Проте лише істотна зміна обставин визнається підставою для вимоги про зміну договору. Так, відповідно до ч. 5 ст. 844 ЦК України, у разі істотного зростання після укладення договору вартості матеріалу, устаткування, які мали бути надані підрядником, а також вартості послуг, що надавалися йому іншими особами, підрядник має право вимагати збільшення кошторису. При застосуванні вказаної норми, судам необхідно встановити обставини справи щодо погодженого сторонами внесення змін до кошторису у порядку, передбаченому наведеною нормою.

З огляду на судову практику можна зробити висновок й про те, що не підлягає до застосування ст. 652 ЦК України у спорах щодо внесення змін у зв'язку з інфляційними процесами в економіці держави. У справі за позовом ТзОВ «Науково-виробниче підприємство Моноліт Енерго» до ДП «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» в особі відокремленого підрозділу «Атомкомплект» про внесення змін до договору поставки, ВГСУ дійшов висновку про те, що на момент укладення договору поставки та під час проведення процедури закупівлі (відкритих торгів) сторонам було відомо про всі ризики, пов'язані з економічною ситуацією, що склалася в державі, а тому безпідставним є посилення позивача на те, що в момент укладення договору сторони виходили з того, що така зміна обставин не настане. При цьому, ані положеннями чинного законодавства України, ані договором поставки не передбачено обов'язку відповідача змінити (збільшити) ціну договору у зв'язку зі зміною рівня інфляції [12].

У цій ситуації варто взяти на неоднозначність підходу до визнання інфляційних втрат істотною зміною обставин, оскільки конкретний розмір інфляції може бути різним, а тому, якщо сторони могли і повинні були передбачити певний рівень інфляції, то про істотну зміну обставин говорити не

слід. У разі істотної зміни обставин порушення цивільних прав може і не настати, але заінтересована сторона постраждає від негативних наслідків іншого характеру. Викладені вище міркування дають підстави для висновку про неможливість кваліфікації істотної зміни обставин як порушення, невизнання, оспорювання чи реальної загрози порушення цивільних прав у майбутньому. Варто визнати зміну договору у зв'язку з істотною зміною обставин випадком захисту непорушеного права особи, а її майнового інтересу. Таке бачення повністю відповідає положенням п. 3 ч. 2 ст. 652 ЦК України, де наслідком істотної зміни обставин визнається порушення співвідношення майнових інтересів сторін.

Доречно звернути увагу на особистий досвід судової практики вирішення спорів щодо договорів поставки, а саме справа № 911/6215/20, матеріали якої (від досудового врегулювання спору до закінчення виконавчого провадження) містяться в додатках (див. Додаток А).

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В результаті нашого дослідження, виконаного на основі аналізу чинного законодавства України та практики його застосування, теоретичного осмислення ряду наукових праць в різних галузях знань, нами сформульовано ряд висновків, пропозицій та рекомендацій, спрямованих на удосконалення законодавства. Основні з них такі:

1. Договір поставки за своєю правовою природою є складною договірною конструкцією, так як він регулює товарно-грошові, майнові та організаційні відносини. Договір поставки відноситься до спеціалізованого правового інституту господарського права, адже за його допомогою врегульовуються відносини, пов'язані з виробництвом продукції виробничо-технічного призначення, а також товарів народного споживання.

2. Договір поставки має кваліфікуючі ознаки, які дозволяють відрізнити його від інших видів договорів купівлі-продажу, оскільки він має спеціальний суб'єктний склад та предмет. Зокрема, постачальниками та покупцями можуть бути лише суб'єкти господарської діяльності (як господарські організації, так і індивідуальні підприємці).

3. Сторони в договорі поставки досить часто використовують такі способи забезпечення зобов'язань, як неустойка, завдаток та притримання. При укладанні договорів поставки з іноземним елементом також доцільно використовувати гарантію як один з видів забезпечення зобов'язання виконання договору. Оскільки одним з найбільш розповсюджених видів забезпечення зобов'язань за договором поставки є неустойка, вважаємо за доцільне гармонізувати положення ЦК України та ГК України з питань правового регулювання неустойки.

4. З метою уникнення колізій між Цивільним кодексом України та Господарським кодексом України щодо договору поставки доцільно закріпити спеціальні засади укладання, виконання та припинення, у тому числі й форми договору поставки, в Господарському кодексі України, оскільки за своєю правовою природою цей договір є комерційним.

5. На виконання ст. 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським співтовариством та їх державами-членами щодо адаптації національного законодавства до законодавства ЄС, ч. 4 ст. 265 ГК України встановлено, що «Сторони для визначення умов договорів поставки мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації, правила міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо або у виключній формі цим Кодексом чи законами України». Як відомо, європейська модель поставки існує в рамках договору купівлі-продажу. Визначення поняття договору поставки в правилах ІНКОТЕРМС не має. У ст. 1 Правил ІНКОТЕРМС зазначено: «ІНКОТЕРМС поширюються виключно на відносини між продавцями та покупцями в рамках договору купівлі-продажу». А за таких умов положення ч. 4 ст. 265 ГК України потрібно було викласти точніше та коректніше, вказавши на те, що договір поставки є різновидом договору оптової купівлі-продажу.

Виходячи з аналізу судової практики, доведено, що сторони часто ухиляються від письмового оформлення договору, обмежуючись складанням товарних накладних чи інших передавальних актів. Надалі постачальник розраховує стягнути на свою користь основний борг з оплати товару, а також санкції за прострочення виконання договірної грошового зобов'язання з огляду на порушення норм ГК України про поставку товару. Чимало проблем у практичній діяльності виникає і в ситуаціях, коли сторони визначають істотні умови поставки не в самому договорі, а в інших документах, складених після підписання договору поставки, найчастіше в специфікаціях. В даний час судова практика містить численні приклади, коли договір поставки визнається неукладеним через відсутність специфікації, в якій були узгоджені асортимент і кількість поставленого товару. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне передбачити в ГК України положення, що регулюють порядок укладення рамкового договору поставки.

Незважаючи на поширеність і значущість договору поставки, він залишається одним з найменш врегульованих договорів у господарському праві. Суперечності між ЦК України та ГК України, а також між нормами всередині цих

кодексів, ще більше поглиблюють дану проблему. З огляду на це, ми можемо сформулювати **пропозиції** щодо вдосконалення правового регулювання договору поставки, сутність яких полягає в наступному:

- прийняти спеціальний закон чи затвердити у встановленому порядку Положення про поставку продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання, як зазначає ст. 271 ГК України, в якому передбачити порядок і способи укладання, зміни та розірвання договору поставки, форму, зміст, якість товару, відповідальність за невиконання (неналежне виконання) договору поставки, застосування правил «ІНКОТЕРМС»;

- доповнити ст. 712 ЦК України частиною 4, та викласти в такій редакції: «Якщо із суті укладеного договору слідує, що він є договором поставки до нього застосовуються правила про договір поставки»;

- конкретизувати у ч. 1 с. 181 ГК України, щодо спрощеного способу укладення господарського договору як підтвердження прийняття до виконання, виклавши в такій редакції «Підтвердженням прийняття до виконання оферти є дії по виконанню в повному обсязі вказаних в оферті умов договору (відвантаження товарів, надання послуг, виконання робіт, сплата відповідної суми і т.п.)».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
2. Цивільний кодекс України: Закон України № 435-IV від 16.01.2003 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
3. Про міжнародні договори України: Закон України від 29.06.2004 № 1906-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
4. Про валюту і валютні операції Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
5. Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Конвенція Організації Об'єднаних Націй від 11 квітня 1980 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
6. Угода про загальні умови поставок товарів між організаціями держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав від 20.03.1992 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_075#Text. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
7. Про деякі питання практики застосування норм Цивільного та Господарського кодексів України: Інформаційний лист Вищого господарського суду України від 07.04.2008 № 01-8/211. *Вісник господарського судочинства*. 2008 № 3. Ст. 45.
8. Про деякі питання практики розгляду справ за участю іноземних підприємств і організацій: Роз'яснення Вищого господарського суду від

31.05.2002 р. № 04-5/608 URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

9. Про деякі питання практики застосування Господарського процесуального кодексу України судами першої інстанції: Постанова Пленуму ВГСУ від 26.12.2011 № 18. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018600-11#Text>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

10. Постанова Верховного суду України від 22 березня 2018 у справі № 911/1351/17. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/73081562>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

11. Постанова Верховного суду України від 09 липня 2018 у справі № 903/647/17. URL: <http://iplex.com.ua/doc.php?regnum=75218303&red=1000039b69d023c6b3fa9506d221e7d462296e&d=5>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

12. Постанова Вищого господарського суду України від 08 грудня 2015 у справі № 910/10637/15. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/54204099>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

13. Постанова Вищого господарського суду України від 11.11.2015 у справі № 911/2418/15. URL: https://protocol.ua/ua/postanova_vgsu_vid_11_11_2015_roku_u_spravi_911_2418_15. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

14. Постанова Вищого господарського суду України від 26.01.2017 у справі № 904/4080/16. URL: https://protocol.ua/ru/postanova_vgsu_vid_26_01_2017_roku_u_spravi_904_4080_16. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

15. Рішення Господарського суду Львівської області від 29.09.2020 справа № 914/4/20. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/92439180>. (дата звернення 01 вересня 2020 року).

16. Рішення Господарського суду Львівської області від 12.08.2019 у справі № 914/685/19. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/83752100>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).

17. Рішення Господарського суду Сумської області від 26.09.2019 у справі № 920/816/19. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/84728569>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
18. Рішення Господарського суду Запорізької області від 15.10.2019 у справі № 908/1479/19. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/85205470>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
19. Адміністративне право України. Повний курс: підручник / за ред. В. Галуцька. Видання третє. Київ: Академія адміністративно-правових наук, 2020. 466 с.
20. Алямкін В. В. Договір поставки як різновид договору оптової купівлі-продажу. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2013. № 2. С. 215-220.
21. Алямкін В. Виконання договору поставки. *Підприємництво, господарство і право*. 2008. № 4 . С. 44-46.
22. Андреева О. Б. Господарське право України: підручник: у 2 ч. / О. Б. Андреева. 2-ге вид., зі змінами та випр. Харків: Харківський національний університет внутрішніх справ, 2016. 367 с.
23. Беяневич О. А. Звільнення суб'єкта господарювання від відповідальності за неналежне виконання договірних зобов'язань: проблемні аспекти. *Приватне право і підприємництво*. Збірник наукових праць. 2016. Вип. 15. Редкол.: Крупчан О. Д. (гол. ред.) та ін. Київ: НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2016. С. 131–135.
24. Боднар Т. В. Одностороння відмова у договірних зобов'язаннях. *Актуальні проблеми приватного права України: збірник статей до ювілею доктора юридичних наук, професора Н. С. Кузнецової / відп. ред. Р. А. Майданик та О. В. Кохановська*. Київ: ПрАТ «Юридична практика», 2014. 564 с.
25. Вавженчук С. Я. Договірне право: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2011. 584 с.
26. Васильєва В. А. Захист порушених суб'єктивних прав та юридична відповідальність. *Реформування юридичної освіти: виклики часу*. Збірник статей

до ювілею доктора юридичних наук, професора Наталії Семенівни Кузнецової / Відп. ред. О. В. Кохановська та О. О. Кот. К.: ПрАТ «Юридична практика», 2019. С. 511–522.

27. Весна Н.О. Зміна та розірвання договору як цивільне правовідношення: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2018. 229 с.

28. Вінник О. М. Господарське право: курс лекцій (загальна частина). Київ: Видавництво Ліра, 2017. 240 с.

29. Годун В. О. Договір поставки в контексті дуалізму приватного права: пропозиції щодо вдосконалення. *Молодий вчений*. 2018. № 11(2). С. 795-799.

30. Господарське право України: підручник : у 2 ч. / Андрєєва О. Б., Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П. та ін. Харків: Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2014. 340 с.

31. Гриняк А. Типові та примірні договори як джерела правового регулювання підрядних договірних відносин. *Юридична Україна*. 2015. № 7. С. 44–46.

32. Гудима М. М. До питання про поняття предмета цивільного договору. *Наук. вісник Ужгород. нац. ун-ту*. 2014. Вип. 23. Ч. I. Т. 1. С. 182–186.

33. Гриняк А. Б. Договір підряду як регулятор підприємницьких відносин у сфері виконання робіт. *Приватне право і підприємництво*. 2016. Вип. 16. С. 116-120.

34. Денисюк В. В. Порядок укладення цивільно-правового договору. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2012. № 3. С. 115-118.

35. Дихта Н. М. Укладання договору доручення за цивільним законодавством України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. № 34. Т. 1. С. 87-90.

36. Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання. *Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України*. 2008. Вип. 6. С. 220-227.

37. Договірне право України: навч. посібник для підготовки до іспитів / упоряд. І. В. Тетарчук, Т. Є. Дяків. Київ: Центр учб. л-ри, 2016. 192 с.
38. Договірне регулювання приватноправових відносин в умовах євроінтеграційних процесів в Україні: монографія / за заг. ред. академіка НАПрН України О. Д. Крупчана; наук. ред. А. Б. Гриняка. Київ, 2017. 334 с.
39. Євстігнєєв А. Проблемні питання «Інкотермс». *Юридичний журнал*. 2015. № 9. С. 4-8.
40. Зазуляк І. І. До питання про правову природу істотних умов договору. *Юридична Україна*. 2017. № 11. С. 39–42.
41. Замечания к Хозяйственному кодексу: письмо Высшего хозяйственного суда Украины URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
42. Іванова С. М. Визнання правочину недійсним як спосіб захисту цивільних прав та інтересів за законодавством України: монографія. Тернопіль: Підручники і посібники, 2018. 240 с.
43. Иванов Н. В. Заключение договора поставки: правовые аспекты. *Вестник Чувашского университета*. 2014. № 3. С. 270-274.
44. Калінюк О. Поняття, форма та деякі види попереднього договору. URL: <https://goo.gl/1vKJrh>. (дата звернення 01 квітня 2020 року).
45. Ковтун-Горбачова Т. А. Основні проблеми і типові помилки у договорах підряду. *Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*. 2019. № 6. С. 40-46.
46. Кузьмін Д. Л. Договір поставки та особливості його укладання. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 11 (47). С. 21-23.
47. Куца Л. В. Юридичні особливості визначення договору поставки в господарсько-торговельній діяльності підприємства. *Журнал східноєвропейського права*. 2018. № 48. С. 113-119.
48. Лисак О. В. Порівняльно-правова характеристика основних положень цивільних договорів. *Порівняльно-аналітичне право*. 2018. № 2. С. 153-155.

49. Марушева О.Г. Договірне право: конспект лекцій. Харків: «Монограф», 2016. 107 с.
50. Мирославський С. В. Теоретичні та практичні проблеми укладання та виконання договору поставки в Україні. *Правові горизонти*. 2017. Вип. 6. С. 99-104.
51. Мілаш В. С. До питання про правосуб'єктність сторін господарсько-договірних зобов'язань. *Вісник господарського судочинства*. 2014. № 3. С. 257-263.
52. Пленюк М. Д. Цивільно-правовий договір як підстава виникнення зобов'язань: нотатки до наукової дискусії. *Приватне право і підприємництво*. 2016. Вип. 15. С. 102-107.
53. Полуніна О. О. Предмет договору купівлі продажу. *Наук. вісник Ужгород. нац. ун-ту*. 2014. Вип. 29. Т. 1. С. 168–171.
54. Приймак В.Д. Цивільно-правова відповідальність юридичних осіб: Монографія. Київ: Юрінком Інтер. 2017. 432 с.
55. Самчук-Колодяжна З. Питання договору поставки в цивільному праві. *Історико-правовий часопис*. 2014. № 2. С. 74-79.
56. Свиридова Т. Еволюція видів договорів купли-продажу в гражданском праве. *История государства и права*. 2017. № 17. С. 35-36.
57. Сотченко Є. В. Вибір форми міжнародних розрахунків при здійсненні базових умов поставки Інкотермс. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. С. 44-45.
58. Стаматіна М. Договір поставки у нових Цивільному кодексі України та Господарському кодексі України. *Підприємництво господарство і право*. 2013. № 9. С. 25-28.
59. Степанова Т. В. Щодо змісту господарської процесуальної правосуб'єктності. *Jurnalul juridic național: teorie și practică*. 2015. N3(13). С.57-60.
60. Теньков С. Обставини, що досліджуються судами за договорами поставки. *Вісник господарського судочинства*. 2014. № 3. С. 194-200.

61. Турчак І. О. Правове регулювання договорів поставки в умовах ринкових реформ в Україні (цивільно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Одеса, 2009. 19 с.

62. Турчак І. О. Сторони договору поставки за Цивільним кодексом України та Господарським кодексом України. *Юридичні особи публічного права як учасники цивільних правовідносин*: Круглий стіл, 6 лютого 2019 р. : тези. доп. Ч. 2. Дискурс молодих науковців та викладачів. м. Ірпінь, 2019. С. 48-50.

63. Українське господарське право та господарське процесуальне право: курс лекцій: навч. посіб. / За ред. Дудник Л. М. Київ: Геопринт, 2015. 569 с.

64. Ханик-Посполітак Р. Ю. Поняття та предмет договору купівлі-продажу в українському та європейському праві: порівняльний аналіз. *Наукові записки*. 2019. Т. 90. Юридичні науки. С. 64–67.

65. Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов'язання: Бичкова М.К., Бірюков І.А., Бобрик В.І., Братель О.Г., Демиденко Н.В. та ін. за заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. С.С. Бичкової.; М-во освіти і науки України. К.: 3-тє вид., змін. та допов. 2014. 495 с.

66. Цивільне право України: навч. посіб.: у 2 т. / Іванов Ю. Ф., Куриліна О. В., Іванова М. В. 2-ге вид., допов. і перероб. Київ, 2019. Т. 1. 2019.340 с.

67. Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов'язання: Бичкова М.К., Бірюков І.А., Бобрик В.І., Братель О.Г., Демиденко Н.В. та ін. за заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. С.С. Бичкової.; М-во освіти і науки України. Правова Єдність. Київ: 3-тє вид., змін. та допов. 2016. 495 с.

68. Шимон С. Об'єкт і предмет договору в цивільному праві: нотатки для наукової дискусії. *Юридична Україна*. 2018. № 4. С. 58–64.

69. Яворська О. С. Договірні зобов'язання про передання майна у власність: цивільно-правові аспекти : монографія. Тернопіль : Підручники і посібники, 2009. 384 с.

70. Яроцький В. Л. Загальна характеристика механізму цивільно-правового регулювання. Актуальні проблеми приватного права: матеріали

міжнар. наук.- практ. конф., присвяч. 93-й річниці з дня народж. В. П. Маслова,
(Харків, 27 лютого 2015 р.). Харків, 2015. С. 16–20.

ДОДАТКИ

Додаток А



ПрАТ "АСФАЛЬТОБЕТОННИЙ ЗАВОД "АБ СТОЛИЧНИЙ"
 вул. НОВОПІРІОВСЬКА, 80, м. КИЇВ, 03048, ТЕЛ/ФАКС: (044) 299-50-34; 299-50-80; 299-50-28
 Код ЄДРПОУ 04012321, ІПН 040123226509
 E-mail: abc@ab-asfalt.com.ua, http://www.ab-asfalt.com.ua

Вих. № 08/48
 «12» лютого 2020 року

Директору
 ТОВ "Профібуд Проект"
 Демченку В.В.
 01054, м. Київ, вул. Ярославів Вал, 33-Б
 код ЄДРПОУ 40139229
 тел.: +380939681623, (044) 3535535

ПРЕТЕНЗІЯ

на суму 57 747,47 (п'ятдесят сім тисяч сімсот сорок сім гривень 47 копійка)

Між Приватним акціонерним товариством "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" (надалі - Кредитор) та Товариством з обмеженою відповідальністю «Профібуд Проект» (надалі - Боржник) укладено договір № 1-48 від "01" березня 2016 р. на постачання продукції (надалі – Договір).

Відповідно до умов Договору, Кредитор зобов'язувався поставляти передавати у власність Боржника – Продукцію, а Боржник зобов'язувався приймати та своєчасно здійснювати оплату замовленої ним Продукції.

В період з 13 вересня 2019 року по 16 вересня 2019 договору Кредитор відпустив Вам замовлену Продукцію, що підтверджується видатковими накладними, довіреностями, рахунками, за яку на сьогоднішній день розрахунок проведено частково. Ваша заборгованість за поставлену продукцію станом на 12.02.2020 року складає 51 521,75 грн. (п'ятдесят одна тисяча п'ятсот двадцять одна гривня 75 копійок).

Як передбачено ст. 509 Цивільного кодексу України зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, **сплатити гроші** тощо) або утриматися від вчинення певної дії (негативне зобов'язання), а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

Відповідно до вимог ст. 193 Господарського кодексу України, суб'єкти господарювання на інші учасники господарських відносин повинні виконувати господарські зобов'язання належним чином відповідно до закн у, інших правових актів.

На підставі ст. 525, 526 Цивільного кодексу України зобов'язання має виконуватися належним чином відповідно до умов договору, одностороння відмова від зобов'язання або одностороння зміна його умов не допускається.

Крім основної заборгованості відповідно до частини 2 ст. 343 Господарського кодексу України (далі – ГКУ) та ст. 3 Закону України від 22.11.96 № 543/96-ВР «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» нараховується пеня.

Розрахунок пені за несвоєчасне виконання грошового зобов'язання
 Боргові періоди:

Сума заборгованості	Валюта	Дата початку розрахунку	Дата закінчення розрахунку
51521,75	грн.	16.09.2019	12.02.2020

Продовження Додатку А

Процентна ставка пені: 2 x ставок НБУ

Розраховується за формулою:

[Пеня] = [Сума боргу] 2 [Ставка пені (%)] / 100% / 365 днів [Кількість днів]

Розрахунок пені

Дата початку	Дата закінчення	Кількість днів	Сума боргу	Облікова ставка НБУ	Розрахункова ставка (% у рік)	Пеня
16.09.2019	24.10.2019	39	51 521.00	16.5	33	1 816.64
25.10.2019	12.12.2019	49	51 521.00	15.5	31	2 144.12
13.12.2019	30.01.2020	49	51 521.00	13.5	27	1 862.36
31.01.2020	12.02.2020	13	51 521.00	11	22	402.60
Всього:						6 225.72

Пеня за несвочасне виконання зобов'язань за вказані періоди складає 6 225,72 грн.

З врахуванням викладеного, на підставі п. 2 ст. 530 Цивільного кодексу України та ст. ст. 1, 2 Господарського процесуального кодексу України, ПрАТ «АБ Столичний» вимагає в **семиденний строк** від дня пред'явлення цієї претензії сплатити заборгованість у розмірі 51 521,75 грн. (п'ятдесят одна тисяча п'ятсот двадцять одна гривня 75 копійок) та пеню за несвочасне виконання зобов'язань в розмірі 6 225,72 грн. (шість тисяч двісті двадцять п'ять гривень 72 копійки), **всього 57 747,47 (п'ятдесят сім тисяч сімсот сорок сім гривень 47 копійка)** шляхом перерахування грошових коштів згідно із наступними реквізитами:

р/р IBAN №UA90339500000026003141689002 в АТ «ТАСКОМБАНК», МФО 339500, отримувач ПрАТ «АБ Столичний» код за ЄДР 04012321.

У разі невиконання цієї претензії, ПрАТ «АБ Столичний» буде вимушений звернутись за захистом своїх прав до Господарського суду з позовною заявою про примусове стягнення зазначеного боргу. Крім того, Ваші витрати будуть збільшені на розмір інфляційних збитків та сплати судового збору.

Документи, що підтверджують наявність заборгованості Ви маєте.

Генеральний директор

ПрАТ «АБ СТОЛИЧНИЙ»



Бабенко А.Ф.

Продовження Додатку А

До Господарського суду м. Києва
01054, м. Київ, вул. Б. Хмельницького, 44-в

Позивач: Приватне акціонерне товариство
«Асфальтобетонний завод «АБ Столичний»
місцезнаходження: вул. Новопирогівська, 60
м. Київ, 03045, Україна
Ідентифікаційний код: 04012321
номер засобу зв'язку: тел. (044) 259-50-24;
0674339892
E-mail: abc@ab-asfalt.com.ua
a.khromets@ab-asfalt.com.ua

Відповідач: Товариство з обмеженою відповідальністю
«Профібуд Проект»
Адреса: 01054, м.Київ, вул. Ярославів Вал, буд. 33-
Б
Ідентифікаційний код: 40139229
номер засобу зв'язку: тел. +38 (044) 3535535
+38 (095) 2757940; +380939681623
E-mail: profibud.project@ukr.net

Ціна позову: 67 166,92 гривень

ПОЗОВНА ЗАЯВА

про стягнення боргу та штрафних санкцій по договору на постачання продукції

01 березня 2016 року року між Позивачем (Публічним акціонерним товариством «Асфальтобетонний завод «АБ Столичний» правонаступником якого є Приватне акціонерне товариство «Асфальтобетонний завод «АБ Столичний») і Відповідачем (Товариство з обмеженою відповідальністю «Профібуд Проект») був укладений Договір на постачання продукції № 1-48 (надалі - Договір).

За цим договором Позивач зобов'язався за замовленням Відповідача виготовити та передати Продукцію, а саме: асфальтобетонну суміш, бетонні суміші, розчини, залізобетонні та бетонні вироби, а Відповідач зобов'язався прийняти і сплатити Продукцію в розмірі і в терміни, передбачені договором.

На виконання умов Договору загалом Позивачем була поставлена Продукція та надані послуги автоперевезення на суму 1 910 682,92 грн. (один мільйон дев'ятсот десять тисяч шістсот вісімдесят дві грн. 92 коп.) відповідно до видаткових накладних, ТТН та актів здачі-прийняття робіт (наданих послуг).

Однак оплата за поставлену Продукцію та надані послуги автоперевезення була здійснена частково на загальну суму 1 859 161,17 грн. (один мільйон вісімсот п'ятдесят дев'ять тисяч сто

Продовження Додатку А

шістдесят одна грн. 17 коп.).

13.09.2019 року Відповідач здійснив передоплату за Товар та послуги автоперевезення у розмірі 368 622,84 (триста шістдесят вісім тисяч шістсот двадцять дві грн. 84 коп.), після чого 14.09.2019 року Позивач здійснив поставку товару та надав послуги автоперевезення на суму 397 849,31 (триста дев'яносто сім тисяч вісімсот сорок дев'ять грн. 31 коп.), що підтверджується видатковою накладною №6511 від 14.09.2019 року та актом здачі-прийняття робіт (наданих послуг) №6480 від 14.09.2019 року.

Тобто, станом на 15.09.2019 року борг Відповідача складає 29226.47 (двадцять дев'ять тисяч двісті двадцять шість грн. 47 коп.).

16.09.2019 року Позивач здійснив поставку товару та надав послуги автоперевезення на суму 22 295,28 (двадцять дві тисячі двісті дев'яносто п'ять грн. 28 коп.). Тим самим заборгованість Відповідача збільшилася на цю суму.

Однак, оплату за поставлену продукцію та надані послуги автоперевезення Відповідач не здійснив.

Таким чином, на день написання цієї позовної заяви сума заборгованості Відповідача перед Позивачем складає 51 521,75 грн. (п'ятдесят одна тисяча п'ятсот двадцять одна грн. 31 коп.).

Відповідно до частини 1 ст. 265 Господарського кодексу України за договором поставки одна сторона - постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні - покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар і сплати за нього певну грошову суму.

До відносин поставки, не врегульованих Господарським кодексом України, застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України про договір купівлі-продажу (частина 6 ст. 265 Господарського кодексу України).

Згідно ст. 692 Цивільного кодексу України покупець зобов'язаний оплатити товар після його прийняття або прийняття товаророзпорядчих документів на нього, якщо договором не встановлений інший термін оплати товару.

В свою чергу Позивач виконав всі умови договору, надав послуги автоперевезення, передав Продукцію та своєчасно надав відповідачу документи, що підтверджують належну якість Продукції, видаткові та податкові накладні.

Проте, Відповідач не здійснив повністю оплату за поставлену Позивачем Продукцію та надані послуги автоперевезення.

Законом встановлено, що зобов'язання має виконуватися належним чином відповідно до

Продовження Додатку А

умов договору та вимог Цивільного Кодексу, інших актів цивільного законодавства, а за відсутності таких умов та вимог – відповідно до звичаїв ділового обороту або інших вимог, що звичайно ставляться (ст. 526 Цивільного кодексу України).

Згідно частини 1 ст. 193 Господарського кодексу України 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.

Не допускаються одностороння відмова від виконання зобов'язань, крім випадків, передбачених законом, а також відмова від виконання або відстрочка виконання з мотиву, що зобов'язання другої сторони за іншим договором не було виконано належним чином.

Крім того, за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань відповідно до умов договору п. 6.1 Відповідач має сплатити пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ від суми заборгованості за кожен день прострочки платежу, а також перерахувати суму боргу з урахуванням індексу інфляції та двадцяти відсотків річних.

Розрахунок пені за несвоєчасну оплату Продукції згідно п.6.1. Договору.

Боргові періоди:

Сума заборгованості	Валюта	Дата початку розрахунку	Дата закінчення розрахунку
29226,47	грн.	15.09.2019	16.09.2019
51521,75	грн.	17.09.2019	29.04.2020

Процентна ставка пені: 2 x ставок НБУ

Розраховується за формулою:

[Пеня] = [Сума боргу] × 2 × [Ставка пені (%)] / 100% / 365 днів × [Кількість днів]

Розрахунок пені

Дата початку	Дата закінчення	Кількість днів	Сума боргу	Облікова ставка НБУ	Розрахункова ставка (% у рік)	Пеня
15.09.2019	16.09.2019	2	29 226.47	16.5	33	52.85
17.09.2019	24.10.2019	38	51 521.75	16.5	33	1 770.09
25.10.2019	12.12.2019	49	51 521.75	15.5	31	2 144.15
13.12.2019	30.01.2020	49	51 521.75	13.5	27	1 867.49
31.01.2020	12.03.2020	42	51 521.75	11	22	1 304.28
13.03.2020	23.04.2020	42	51 521.75	10	20	1 185.71
24.04.2020	29.04.2020	6	51 521.75	8	16	135,51
Всього:						8 460.08

Продовження Додатку А

Пеня за несвоєчасне виконання зобов'язань за вказані періоди складає 8 460.08 грн.

Відповідно до ч. 2 ст. 625 Цивільного кодексу України Боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три проценти річних від простроченої суми, якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом.

Розрахунок інфляційних збитків

Боргові періоди:

Сума заборгованості	Валюта	Дата початку розрахунку	Дата закінчення розрахунку
29226,47	грн.	15.09.2019	16.09.2019
51521,75	грн.	17.09.2019	29.04.2020

Розраховується за формулою:

[Індекс інфляції] - добуток щомісячних індексів за відповідний період

[Збитки від інфляції] = [Сума боргу] [Індекс інфляції] / 100% - [Сума боргу]

Розрахунок інфляційних збитків.

Місяці прострочення	Індекси інфляції	Сукупний індекс інфляції	Сума боргу	Сума боргу з урахуванням інфляції	Збитки від інфляції
Жовтень 2019	100.7	101.50	51 521.75	52 294.58	772.83
—	100.1				
Березень 2020	100.2				
	99.7				
	100.8				
Всього:					772.83

Інфляційні збитки за вказані періоди складають 772.83 грн.

Розрахунок відсотків за несвоєчасну оплату Продукції згідно п 6.1. Договору.

Боргові періоди:

Сума заборгованості	Валюта	Дата початку розрахунку	Дата закінчення розрахунку
29226,47	грн.	15.09.2019	16.09.2019
51521,75	грн.	17.09.2019	29.04.2020

Дата початку нарахування: 15.09.2019.

Дата закінчення нарахування: 29.04.2020.

Відсоткова ставка: 20% річних.

Розраховується за формулою:

[Відсотки] = [Сума боргу] [Процентна ставка] / 100% / 365 днів [Кількість днів]

Продовження Додатку А

Дата початку	Дата закінчення	Кількість днів	Сума боргу	Відсоткова ставка	Відсотки
15.09.2019	16.09.2019	2	29 226.47	20	32.03
17.09.2019	29.04.2020	226	51 521.75	20	6 380,23
Всього:		228			6 412,26

Всього: сума відсотків за користування грошовими коштами за період з 15.09.2019 року по 29.04.2020 року складає 6 412,26 грн.

Заходи досудового врегулювання спору.

Відповідно до статті 222 Господарського кодексу України Позивач направив Відповідачу претензію вих.№ 07/48 від 12.02.2020 року (копія квитанції про відправлення та рекомендоване повідомлення про вручення додається). Однак Відповідач на вищезазначену претензію не відреагував.

Заходи щодо забезпечення позову до подання позову не здійснювались.

Усі докази подаються разом з позовною заявою.

Підтверджую, що не подано іншого позову до цього ж Відповідача з тим самим предметом та з тих самих підстав.

Керуючись п. 9 ч. 3 ст. 162 ГПК України, вважаю за необхідне зазначити про попередній (орієнтовний) розрахунок суми судових витрат, які позивач поніс Позивач:

- витрати пов'язані зі сплатою судового збору, а саме в розмірі – 2102,00грн.

На підставі викладеного і, керуючись ст. 15, 526, 258, 692 Цивільного кодексу України, ст. 193, 265 Господарського кодексу України, ст. 1, 54, 162 Господарського процесуального кодексу України,

ПРОШУ СУД:

1. Позов задовольнити в повному обсязі.
2. Стягнути з Товариства з обмеженою відповідальністю «Профібуд Проект» (ідентифікаційний код: 40139229; адреса: 01054, м.Київ, вул. Ярославів Вал, буд. 33-Б) на користь Приватного акціонерного товариства «Асфальтобетонний завод «АБ Столичний» (ідентифікаційний код: 04012321, адреса: вул. Новопирогівська, 60 м. Київ, 03045, Україна) грошові кошти 51 521,75 грн. (п'ятдесят одна тисяча п'ятсот двадцять одна грн. 31 коп.) суми основного боргу; 8 460,08 грн. (вісім тисяч чотириста шістьдесят грн. 08 коп.) суми нарахованої пені; 772,83 грн. (сімсот сімдесят дві грн. 83 коп.) суми інфляційних збитків; 6 412,26 грн. (шість тисяч чотириста дванадцять грн. 26 коп.) суми відсотків за користування грошовими коштами.
3. Стягнути з Товариства з обмеженою відповідальністю «СТ «ГАЛАКТИКА»

Продовження Додатку А

(ідентифікаційний код: 38260976; адреса: 04053, м.Київ, вул. Січових Стрільців, буд. 77, офіс 728) на користь Приватного акціонерного товариства «Асфальтобетонний завод «АБ Столичний» (ідентифікаційний код: 04012321, адреса: вул. Новопирогівська, 60 м. Київ, 03045, Україна) суму судового збору у розмірі 2102,00грн. (дві тисячі сто дві грн. 00 коп.).

ДОДАТКИ до позовної заяви:

1. Копія фіскального чеку та опис вкладення про відправку відповідачу копії позову із доданими до нього документами – 2 арк.;
2. Оригінал платіжного доручення про оплату судового збору 1 екз. для суду. – 1 арк.;
3. Витяг з ЄДР Позивача – 9 арк.;
4. Копія Статуту Позивача – 21 арк.;
5. Копія Виписки з ЄДР – 1 арк.;
6. Копія Витягу № 1728104500209 з реєстру платників ПДВ – 1 арк.;
7. Копія протоколу №18 засідання НР ПрАТ «АБ Столичний» про призначення Генерального директора – 6 арк.;
8. Копія наказу від 21.12.2019р. №388-к про вступ на посаду Генерального директора – 1 арк.;
9. Копія Договору на постачання продукції № 1-48 від 01.03.2016 року– 4 арк.;
10. Картка рахунку 361 за період 13.09.2019-29.04.2020 – 1 арк.;
11. Копії товарно-транспортних накладних за 14.09.2019 року та 16.09.2019 року – 12 арк.;
12. Копії податкових накладних з квитанціями до них – 12 арк.;
13. Копія видаткових накладних №6511 від 14.09.2019 року та №6555 від 16.09.2019 року – 2 арк.;
14. Копія актів здачі-прийняття робіт (надання послуг) №6480 від 14.09.2019 року та №6529 від 16.09.2019 року – 2 арк.;
15. Копія претензії, копія фіскального чеку, списку та повідомлення про вручення – 6 арк.;
16. Витяг з ЄДР Відповідача – 6 арк.

Представник позивача

Генеральний директор

А.Ф. Бабенко

Продовження Додатку А

РІШЕННЯ
ІМЕНЕМ УКРАЇНИ

м. Київ Суддя Плотницька Н.Б., розглянувши справу за позовом Приватного акціонерного товариства "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" до Товариства з обмеженою відповідальністю "Профібуд Проект" простягнення 67 166 грн 92 коп. Представники сторін: не викликалися

ОБСТАВИНИ СПРАВИ:

05.05.2020 до Господарського суду міста Києва надійшла позовна заява Приватного акціонерного товариства "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" з вимогами до Товариства з обмеженою відповідальністю "Профібуд Проект" про стягнення 67 166 грн 92 коп. заборгованості за договором на постачання продукції від 01.03.2016 № 1-48, в тому числі: 51 521 грн 75 коп. основного боргу, 6 412 грн 26 коп. 3 % річних, 772 грн 83 коп. інфляційних втрат та 8 460 грн 08 коп. пені.

Свої позовні вимоги позивач обґрунтовує тим, що відповідач в порушення норм чинного законодавства України та укладеного сторонами договору на постачання продукції від 01.03.2016 № 1-48 належним чином не виконав взяті на себе зобов'язання щодо оплати поставленого товару, у зв'язку з чим в останнього виникла заборгованість у розмірі 51 521 грн 75 коп. Крім того, у зв'язку з неналежним виконанням зобов'язань позивачем нараховано 6 412 грн 26 коп. 3 % річних, 772 грн 83 коп. інфляційних втрат та 8 460 грн 08 коп. пені.

Ухвалою Господарського суду міста Києва від 07.05.2020 відкрито провадження у справі № 910/6215/20, розгляд справи постановлено здійснювати в порядку спрощеного позовного провадження без повідомлення (виклику) учасників справи за наявними у справі матеріалами.

15.05.2020 до відділу діловодства Господарського суду міста Києва від позивача надійшло клопотання про долучення документів до матеріалів справи.

Станом на 25.08.2020 відповідачем вимог ухвали суду від 07.05.2020, зокрема щодо подання відзиву на позов, не виконано, хоча ухвалу про відкриття провадження у справі було отримано 15.05.2020, що підтверджується наявним в матеріалах справи рекомендованим повідомленням про вручення поштового відправлення № 01054 73430521.

Враховуючи викладене, суд вирішує справу за наявними матеріалами справи.

Розглянувши подані документи і матеріали, всебічно і повно з'ясувавши всі фактичні обставини, на яких ґрунтується позов, об'єктивно оцінивши докази, які мають юридичне значення для розгляду

ВСТАНОВИВ:

01.03.2016 між Публічним акціонерним товариством "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" (правонаступником якого є Приватне акціонерне товариство "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний") (постачальник за договором) та Товариством з обмеженою відповідальністю "Профібуд Проект" (покупець за договором) укладено договір на постачання продукції № 1-48 (далі - договір), відповідно до умов якого постачальник зобов'язується виготовляти й передавати у власність покупця асфальтобетонну суміш, бетонні суміші, розчини, залізобетонні та бетонні вироби (далі - продукція), а покупець зобов'язується приймати та своєчасно здійснювати оплату замовленої ним продукції та фактичних транспортних витрат на поставку продукції на умовах даного договору.

Відповідно до пункту 1.2. договору продукція за цим договором постачається окремими партіями за письмовою заявою покупця, в якій вказується кількість продукції, номенклатура продукції (вид, група, тип, марка), адреса доставки і, за необхідності, погодинний графік поставок. Відпуск продукції здійснюється на підставі належно оформлених документів в установленому цим договором та діючим законодавством порядку.

Продовження Додатку А

Згідно з пунктом 1.3. договору загальна сума договору складається з сум вартості обсягів поставок відповідно до видаткових накладних. Сума договору складає 10 000 000 грн 00 коп. (включаючи ПДВ).

Пунктом 4.10. договору визначено, що дата, години та хвилини поставки продукції вказуються у товарно-транспортній накладній про прийняття продукції представником покупця, що є датою поставки продукції покупцю.

За умовами пункту 5.1. договору ціна і загальна вартість продукції, що поставляється на підставі відповідної заявки покупця визначаються постачальником в рахунку-фактурі, який є невід'ємною частиною договору та який виставляється постачальником на підставі відпускних цін, що встановлені ним на дату рахунку-фактури. Оплата покупцем вартості продукції згідно виставленого постачальником рахунку-фактури здійснюється у безготівковій формі в національній валюті України шляхом прямого перерахування покупцем грошових коштів на поточний рахунок постачальника, зазначений у розділі 12 цього договору протягом 3 (трьох) банківських днів від дати виставлення відповідного рахунку-фактури.

Цей договір набуває чинності з дня його підписання повноважними представниками сторін і діє до 31.12.2016 року, але в будь-якому випадку до повного виконання сторонами своїх зобов'язань за цим договором. У разі відсутності заяви однієї із сторін про припинення дії договору за один місяць до закінчення строку його чинності, договір буде вважатися продовженим на один календарний рік (з 01 січня по 31 грудня відповідного року) на тих же умовах (пункт 9.1. договору).

Згідно з пунктом 1 частини 2 статті 11 Цивільного кодексу України підставами виникнення цивільних прав та обов'язків є, зокрема, договори та інші правочини.

Відповідно до частини 1 статті 509 Цивільного кодексу України зобов'язанням є праводіношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

Дослідивши зміст укладеного між позивачем та відповідачем договору, суд дійшов висновку, що даний правочин за своєю правовою природою є договором поставки.

Відповідно до частини 1 статті 265 Господарського кодексу України за договором поставки одна сторона - постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні - покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму.

Згідно з частиною 4 статті 265 Господарського кодексу України сторони для визначення умов договорів поставки мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації, правила міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо або у виключній формі цим Кодексом чи законами України.

Реалізація суб'єктами господарювання товарів негосподарюючим суб'єктам здійснюється за правилами про договори купівлі-продажу. До відносин поставки, не врегульованих цим Кодексом, застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України про договір купівлі-продажу. (частина 6 статті 265 Господарського кодексу України).

Частинами 1 та 2 статті 712 Цивільного кодексу України визначено, що 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.

Відповідно до статті 655 Цивільного кодексу України за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій

Продовження Додатку А

стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Нормами частини 1 статті 656 Цивільного кодексу України встановлено, що предметом договору купівлі-продажу може бути товар, який є у продавця на момент укладення договору або буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому.

Згідно з частиною 1 статті 662 Цивільного кодексу України продавець зобов'язаний передати покупцеві товар, визначений договором купівлі-продажу.

Відповідно до статті 663 Цивільного кодексу України продавець зобов'язаний передати товар покупцеві у строк, встановлений договором купівлі-продажу, а якщо зміст договору не дає змоги визначити цей строк, - відповідно до положень статті 530 цього Кодексу.

У відповідності до норм частини 1 статті 664 Цивільного кодексу України обов'язок продавця передати товар покупцеві вважається виконаним у момент: 1) вручення товару покупцеві, якщо договором встановлений обов'язок продавця доставити товар; 2) надання товару в розпорядження покупця, якщо товар має бути переданий покупцеві за місцезнаходженням товару. Договором купівлі-продажу може бути встановлений інший момент виконання продавцем обов'язку передати товар.

Згідно з частиною 1 статті 692 Цивільного кодексу України 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.

Як встановлено судом, на виконання умов укладеного договору на постачання продукції від 01.03.2016 № 1-48 позивач поставив, а відповідач прийняв товар відповідно до наявних в матеріалах справи підписаних між сторонами належним чином засвідчених копій видаткових накладних від 14.09.2019 № 6511 на суму 382 326 грн 54 коп., від 16.09.2019 № 6555 на суму 21 303 грн 84 коп., актів здачі-прийняття робіт (надання послуг) від 14.09.2019 № 6480 на суму 15 522 грн 77 коп., від 16.09.2019 № 6529 на суму 991 грн 44 коп. та товарно-транспортних накладних від 14.09.2019 № 0000010062, від 14.09.2019 № 0000010063, від 14.09.2019 № 0000010070, від 14.09.2019 № 0000010077, від 14.09.2019 № 0000010080, від 14.09.2019 № 0000010084, від 14.09.2019 № 0000010095, від 14.09.2019 № 0000010094, від 14.09.2019 № 0000010099, від 14.09.2019 № 0000010100, від 14.09.2019 № 0000010101, від 14.09.2019 № 0000010141.

Судом встановлено, що відповідач в порушення умов договору на постачання продукції від 01.03.2016 № 1-48 та норм чинного законодавства належним чином не виконав взяті на себе зобов'язання щодо своєчасної оплати поставленого позивачем товару, у зв'язку з чим в останнього

виникла заборгованість перед постачальником за отриманий товар у розмірі 51 521 грн 75 коп., що також не було спростовано відповідачем, зокрема відповідачем не надано суду доказів оплати отриманого товару на суму 51 521 грн 75 коп.

Оцінюючи подані позивачем докази за своїм внутрішнім переконанням, що ґрунтується на всебічному, повному і об'єктивному розгляді всіх обставин справи в їх сукупності, та враховуючи, що кожна сторона повинна довести ті обставини, на які вона посилається як на підставу своїх вимог і заперечень, суд вважає, що вимоги позивача підлягають частковому задоволенню з наступних підстав.

Відповідно до статті 193 Господарського кодексу України 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.

Продовження Додатку А

Зазначене також кореспондується зі статтями 525, 526 Цивільного кодексу України відповідно до яких зобов'язання має виконуватися належним чином відповідно до умов договору та вимог цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства, а за відсутності таких умов та вимог - відповідно до звичаїв ділового обороту або інших вимог, що звичайно ставляться. Одностороння відмова від зобов'язання або одностороння зміна його умов не допускається, якщо інше не встановлено договором або законом.

Стаття 629 Цивільного кодексу України передбачає, що договір є обов'язковим для виконання сторонами.

Відповідно до статті 610 Цивільного кодексу України порушенням зобов'язання є його невиконання або виконання з порушенням умов, визначених змістом зобов'язання (неналежне виконання).

Відповідно до частини 1 статті 74 Господарського процесуального кодексу України кожна сторона повинна довести ті обставини, на які вона посилається як на підставу своїх вимог або заперечень.

Згідно з частиною 1 статті 77 Господарського процесуального кодексу України обставини, які відповідно до законодавства повинні бути підтверджені певними засобами доказування, не можуть підтверджуватися іншими засобами доказування.

З огляду на вищенаведене та встановленням факту невиконання відповідачем обов'язку з оплати отриманого товару за договором на постачання продукції від 01.03.2016 № 1-48 та факту наявності заборгованості у розмірі 51 521 грн 75 коп., вимоги позивача про стягнення з відповідача заборгованості підлягають задоволенню у повному обсязі.

У зв'язку з неналежним виконанням зобов'язань за договором на постачання продукції від 01.03.2016 № 1-48, позивачем нараховано відповідачу 6 412 грн 26 коп. 3 % річних, 772 грн 83 коп. інфляційних втрат та 8 460 грн 08 коп. пені.

Відповідно до частини 2 статті 625 Цивільного кодексу України боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три проценти річних від простроченої суми, якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом.

Суд зауважує, що передбачене законом право кредитора вимагати стягнення боргу враховуючи індекс інфляції та відсотків річних є способом захисту майнових прав та інтересів кредитора, сутність яких складається з відшкодування матеріальних втрат кредитора та знецінення грошових коштів внаслідок інфляційних процесів, а також отримання компенсації (плати) від боржника за користування ним грошовими коштами, які належать до сплати кредитору.

Штрафними санкціями у Господарському кодексі України визнаються господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити

у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання (частина 1 статті 230 Господарському кодексі України).

Згідно з статтею 549 Цивільного кодексу України неустойкою (штрафом, пенею) є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторі у разі порушення боржником зобов'язання. Штрафом є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання. Пенею є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання.

У відповідності до частини 2 статті 551 Цивільного кодексу України якщо предметом неустойки є грошова сума, її розмір встановлюється договором або актом цивільного законодавства. Розмір неустойки, встановлений законом, може бути збільшений у договорі.

Продовження Додатку А

Сторони можуть домовитися про зменшення розміру неустойки, встановленого актом цивільного законодавства, крім випадків, передбачених законом.

Відповідно до частини 6 статті 232 Господарського кодексу України нарахування штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язання, якщо інше не встановлено законом або договором, припиняється через шість місяців від дня, коли зобов'язання мало бути виконано.

Щодо пені за порушення грошових зобов'язань застосовується припис частини шостої статті 232 Господарського кодексу України. Даним приписом передбачено не позовну давність, а період часу, за який нараховується пеня і який не повинен перевищувати шести місяців від дня, коли відповідне зобов'язання мало бути виконане; законом або укладеним сторонами договором може бути передбачено більшу або меншу тривалість цього періоду. Його перебіг починається з дня, наступного за останнім днем, у який зобов'язання мало бути виконане, і початок такого перебігу не може бути змінений за згодою сторін. Необхідно також мати на увазі, що умова договору про сплату пені за кожний день прострочення виконання зобов'язання не може розцінюватися як установлення цим договором іншого, ніж передбачений частиною шостою статті 232 Господарського кодексу України, строку, за який нараховуються штрафні санкції.

Згідно зі статтею 1 Закону України "Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань" платники грошових коштів сплачують на користь одержувачів цих коштів за прострочку платежу пеню в розмірі, що встановлюється за згодою сторін.

Нормами статті 3 Закону України "Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань" встановлено, що розмір пені, передбачений статтею 1 цього Закону, обчислюється від суми простроченого платежу та не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла у період, за який сплачується пеня.

Відповідно до пункту 6.1. договору за несвоєчасну оплату продукції покупець виплачує постачальнику пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ, що діяла в період, за який нараховується пеня від суми заборгованості за кожний день прострочення платежу, а також перерахувати постачальнику суму боргу з урахуванням індексу інфляції та двадцяти відсотків річних.

Дії відповідача є порушенням умов договору, що є підставою для застосування відповідальності (стягнення пені) відповідно до умов пункту 6.1. договору та захисту майнових прав та інтересів позивача відповідно до норм статті 625 Цивільного кодексу України.

Господарський суд має з'ясувати обставини, пов'язані з правильністю здійснення позивачем розрахунку, та здійснити оцінку доказів, на яких цей розрахунок ґрунтується. У разі якщо відповідний розрахунок позивачем здійснено неправильно, то господарський суд з урахуванням конкретних обставин справи самостійно визначає суми пені та інших нарахувань у зв'язку з порушенням грошового зобов'язання, не виходячи при цьому за межі визначеного позивачем періоду часу, протягом якого, на думку позивача, мало місце невиконання такого зобов'язання, та зазначеного позивачем максимального розміру відповідних пені та інших нарахувань.

Суд встановив, що доданий до позовної заяви арифметичний розрахунок пені є неправильним, оскільки позивачем невірно визначено день початку прострочення заборгованості, а також в

порушення норм статті 232 Господарського кодексу України період нарахування пені виходить за межі шестимісячного строку.

За перерахунком суду, сума пені за прострочення відповідачем оплати поставленого позивачем товару становить 7 166 грн 20 коп., з яких:

- 26 грн 42 коп. - сума пені, нарахована за період з 19.09.2019 по 19.09.2019 за прострочення оплати 29 226 грн 47 коп. за видатковою накладною від 14.09.2019 № 6511 та актом здачі-прийняття робіт від 14.09.2019 № 6480;

Продовження Додатку А

- 7 139 грн 78 коп. - сума пені, нарахована за період з 20.09.2019 по 19.03.2020 за прострочення оплати 51 521 грн 75 коп. за видатковими накладними від 16.09.2019 No 6555, та від 14.09.2019 No 6511 та актами здачі-прийняття робіт від 16.09.2019 No 6529 та від 14.09.2019 No 6480.

Відтак, вимоги про стягнення пені в сумі 8 460 грн 08 коп. підлягають частковому задоволенню на суму 7 166 грн 20 коп.

Суд встановив, що доданий до позовної заяви арифметичний розрахунок 20 % річних є неправильним, оскільки позивачем невірно визначено день початку прострочення заборгованості.

За перерахунком суду, сума 20 % річних становить 6 302 грн 29 коп. за загальний період прострочення з 19.09.2019 по 29.04.2020.

Судом перевірено розрахунки інфляційних втрат та встановлено їх правильність та відповідність вимогам умов договору та чинного законодавства.

З огляду на вищенаведене та встановленням факту невиконання відповідачем обов'язку щодо своєчасної оплати поставленого позивачем товару за договором на постачання продукції від 01.03.2016 No 1-48, вимоги позивача про стягнення з відповідача пені підлягають частковому задоволенню за розрахунком суду у розмірі 7 166 грн 20 коп., вимоги позивача про стягнення з відповідача 20 % річних підлягають частковому задоволенню за розрахунком суду у розмірі 6 302 грн 29 коп., вимоги позивача про стягнення з відповідача інфляційних втрат підлягають задоволенню у повному обсязі за розрахунком позивача у розмірі 722 грн 83 коп.

Згідно з частиною 1 статті 129 Господарського процесуального кодексу України судовий збір покладається: у спорах, що виникають при укладанні, зміні та розірванні договорів, - на сторону, яка безпідставно ухиляється від прийняття пропозицій іншої сторони, або на обидві сторони, якщо судом відхилено частину пропозицій кожної із сторін; у спорах, що виникають при виконанні договорів та з інших підстав, - на сторони пропорційно розміру задоволених позовних вимог.

Керуючись статтею 74, статтями 76-79, статтею 86, статтею 123, статтею 129, статтями 232-233, статтями 237- 238, статтею 240 Господарського процесуального кодексу України, суд УХВАЛИВ:

1. Позов задовольнити частково.
2. Стягнути з Товариства з обмеженою відповідальністю "Профібуд Проект" (вул. Ярославів Вал, 33- Б, м. Київ, 01054, ідентифікаційний код 40139229) на користь Приватного акціонерного товариства "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" (вул. Новомирогівська, 60, м. Київ, 03045, ідентифікаційний код 04012321) заборгованість у розмірі 51 521 (п'ятдесят одна тисяча п'ятсот двадцять одна) грн 75 коп., пеню у розмірі 7 166 (сім тисяч сто шістьдесят шість) грн 20 коп., 20 % річних у розмірі 6 302 (шість тисяч триста дві) грн 29 коп., інфляційних втрат у розмірі 722 (сімсот двадцять дві) грн 83 коп. та витрати по сплаті судового збору у розмірі 2 056 (дві тисячі п'ятдесят шість) грн 50 коп.
3. В іншій частині позову про стягнення з відповідача на користь позивача пені у розмірі 1 293 грн 88 коп. та 20 % річних у розмірі 109 грн 97 коп. відмовити.
4. Після набрання рішенням законної сили видати наказ.

Відповідно до частини 1 статті 241 Господарського процесуального кодексу України рішення господарського суду набирає законної сили після закінчення строку подання апеляційної скарги, якщо апеляційну скаргу не було подано.

Апеляційна скарга на рішення суду подається протягом двадцяти днів, а на ухвалу суду - протягом десяти днів з дня його (її) проголошення. Якщо в судовому засіданні було оголошено лише вступну та резолютивну частини рішення суду, або у разі розгляду справи (вирішення питання) без повідомлення (виклику) учасників справи, зазначений строк обчислюється з дня складення повного судового рішення (частина 1 статті 256 Господарського процесуального кодексу України).

Суддя Н.Б.Плотницька

Продовження Додатку А



ГОСПОДАРСЬКИЙ СУД міста КИЄВА

01054, м. Київ, вул. Б. Хмельницького, 44-В, тел. (044) 284-18-98, Е-mail: inbox@ki.arbitr.gov.ua

НАКАЗ

м. Київ

15.09.2020

Справа № 910/6215/20

На виконання рішення Господарського суду міста Києва від 25.08.2020, яке набрало законної сили 15.09.2020.

Стягнути з Товариства з обмеженою відповідальністю "Профібуд Проект" (вул. Ярославів Вал, 33-Б, м. Київ, 01054, ідентифікаційний код 40139229) на користь Приватного акціонерного товариства "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" (вул. Новопирогівська, 60, м. Київ, 03045, ідентифікаційний код 04012321) заборгованість у розмірі 51 521 (п'ятдесят одна тисяча п'ятсот двадцять одна) грн 75 коп., пеню у розмірі 7 166 (сім тисяч сто шістдесят шість) грн 20 коп., 20 % річних у розмірі 6 302 (шість тисяч триста дві) грн 29 коп., інфляційних втрат у розмірі 722 (сімсот двадцять дві) грн 83 коп. та витрати по сплаті судового збору у розмірі 2 056 (дві тисячі п'ятдесят шість) грн 50 коп.

Стягувач: Приватне акціонерне товариство "Асфальтобетонний завод "АБ Столичний" (вул. Новопирогівська, 60, м. Київ, 03045, ідентифікаційний код 04012321)

Боржник: Товариство з обмеженою відповідальністю "Профібуд Проект" (вул. Ярославів Вал, 33-Б, м. Київ, 01054, ідентифікаційний код 40139229)

Строк пред'явлення наказу до виконання до 15.09.2023.

Суддя

Наталія Борисівна Плотницька



УКРАЇНА	
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО	
"АСФАЛЬТОБЕТОННИЙ ЗАВОД	
"АБ СТОЛИЧНИЙ"	
Ідентифікаційний код 04012321	
№	09 / 2020 р.
№	156
03045, м. Київ-45,	
вул. Новопирогівська, 60	
тел.: 044 259-50-34 / 044 259-50-26	



*1*9195496*1*0*

Реєстраційний номер виконавчого провадження: 63247675
 Ідентифікатор доступу: 46B68E0G678D, адреса для ознайомлення та онлайн-оплати:
<https://asvpweb.minjust.gov.ua/>



ВП № 63247675

ПОСТАНОВА
про відкриття виконавчого провадження

08.10.2020

м.Київ

Мною, державним виконавцем Шевченківського районного відділу державної виконавчої служби у місті Києві Центрального міжрегіонального управління Міністерства юстиції (м. Київ) Ліщинським Олексієм Валерійовичем, розглянуто виконавчий документ про примусове виконання:

назва документу: **наказ № 910/6215/20 виданий 15.09.2020**

документ видав: **Господарський суд міста Києва**

про: **Стягнути з ТОВ "Профібуд Проект" на користь ПАТ "Альфабетонний завод "АБ Столичний" заборгованість у розмірі 67 769,57 грн.**

Боржник: **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПРОФІБУД ПРОЕКТ"**

адреса: **м.Київ, ВУЛИЦЯ ЯРОСЛАВІВ ВАЛ, будинок 33Б**

код ЄДРПОУ: **40139229**

Стягувач: **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "АСФАЛЬТОБЕТОННИЙ ЗАВОД "АБ СТОЛИЧНИЙ "**

адреса: **м.Київ, ВУЛИЦЯ НОВОПИРОГІВСЬКА, будинок 60**

код ЄДРПОУ: **04012321**

документ вступив у законну силу (набрав чинності): **15.09.2020**

Керуючись статтями 3, 4, 24, 25, 26, 27 Закону України "Про виконавче провадження",

ПОСТАНОВЛЯЮ:

1. Відкрити виконавче провадження з виконання:

назва документу: **наказ № 910/6215/20 виданий 15.09.2020**

документ видав: **Господарський суд міста Києва**

про: **Стягнути з ТОВ "Профібуд Проект" на користь ПАТ "Альфабетонний завод "АБ Столичний" заборгованість у розмірі 67 769,57 грн.**

Продовження Додатку А

Регстраційний номер виконавчого провадження: **63247675**

Ідентифікатор доступу: 46B68E0Г678Д, адреса для ознайомлення та онлайн-оплати:
<https://asvpweb.minjust.gov.ua/>

2. Зобов'язати боржника подати декларацію про доходи та майно та попередити боржника про відповідальність за неподання такої декларації або внесення до неї завідомо неправдивих відомостей.

3. Стягнути з боржника виконавчий збір/основну винагороду приватного виконавця у розмірі **6776.96** гривня (УАН) та витрати на ведення виконавчого провадження - **450,00** грн.

4. Борг, виконавчий збір та витрати на ведення виконавчого провадження, в сумі **74996,53** грн., сплатити на р/р **UA318201720355269001000700396**, МФО **820172**, ЗКІПО **34967593**, отримувач Шевченківський РВДВС у м. Києві ЦМУ Міністерства юстиції (м. Київ), призначення платежу: сплата боргу по ВП **63247675**. Надати до Шевченківського РВДВС у м. Києві ЦМУ Міністерства юстиції (м. Київ) (м. Київ, вул. Сакаганського, 110,) підтвердження про сплату.

5. Копію постанови направити сторонам виконавчого провадження.

6. Постанова про відкриття виконавчого провадження може бути оскаржена у порядку та строки, встановлені Законом України "Про виконавче провадження".

7. Сторони виконавчого провадження мають право ознайомитися з матеріалами виконавчого провадження, внесеними до автоматизованої системи виконавчого провадження, за адресою в мережі Інтернет <https://asvpweb.minjust.gov.ua/>, де також забезпечена можливість онлайн-оплати. Ідентифікатор для доступу 46B68E0Г678Д (зазначається лише в постановках, які направляються стягувачу та боржнику). За передачу ідентифікатора третім особам сторони виконавчого провадження несуть відповідальність, установлену законом.

Державний виконавець



Ліщинський О.В.

Регістраційний номер виконавчого провадження: 63247675

ВП № 63247675

ПОСТАНОВА
про закінчення виконавчого провадження

23.10.2020

м.Київ

Мною, державним виконавцем Шевченківського районного відділу державної виконавчої служби у місті Києві Центрального міжрегіонального управління Міністерства юстиції (м. Київ) Ліщинським Олексієм Валерійовичем, при примусовому виконанні:

назва документа: **наказ № 910/6215/20 виданий 15.09.2020**

документ видав: **Господарський суд міста Києва**

про: **Стягнути з ТОВ "Профібуд Проект" на користь ПАТ "Альфабетонний завод "АБ Столичний" заборгованість у розмірі 67 769,57 грн.**

Боржник: **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПРОФІБУД ПРОЕКТ"**

адреса: **м.Київ, ВУЛИЦЯ ЯРОСЛАВІВ ВАЛ, будинок 33Б**

код ЄДРПОУ: **40139229**

Стягувач: **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "АСФАЛЬТОБЕТОННИЙ ЗАВОД "АБ СТОЛИЧНИЙ"**

адреса: **м.Київ, ВУЛИЦЯ НОВОПИРОГІВСЬКА, будинок 60**

код ЄДРПОУ: **04012321**

встановлено:

Борг, виконавчий збір та витрати виконавчого провадження сплачені в повному обсязі. Виконавчий документ виконано.

Ураховуючи викладене, керуючись вимогами п.9 частини першої статті 39, статтею 40 Закону України «Про виконавче провадження»,

ПОСТАНОВЛЯЮ:

1. Виконавче провадження з примусового виконання:

назва документа: **наказ № 910/6215/20 виданий 15.09.2020**

документ видав: **Господарський суд міста Києва**

про: **Стягнути з ТОВ "Профібуд Проект" на користь ПАТ**

Закінчення Додатку А

Регістраційний номер виконавчого провадження: 63247675

"Альфонбетонний завод "АВ Столичний" заборгованість у розмірі 67 769,57 грн.

ЗАКІНЧИТИ.

2. Припинити чинність арешту майна боржника та скасувати інші заходи примусового виконання рішення.

3. Копію постанови направити сторонам та органу чи посадовій особі, що видав виконавчий документ.

4. Постанова може бути оскаржена у порядку та строки, визначені Законом України "Про виконавче провадження".

Державний виконавець



Піцивський О.В.