

УДК 346.3

ДОГОВІР ПОСТАВКИ В КОНТЕКСТІ ДУАЛІЗУМУ ПРИВАТНОГО ПРАВА: ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Годун В.О.

Інститут підготовки кадрів для органів юстиції України
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

У даній статті розглянуто питання щодо договору поставки, його основних властивостей та ключових критеріїв розмежування з договором оптової купівлі-продажу. Розглянуто питання щодо правової природи і порядку функціонування договірної конструкції договору поставки, його істотних умов, особливості використання правил «ІНКОТЕРМС», порядок та форми укладення договору, а також відповідальність, що виникає як наслідок невиконання або неналежного виконання взятих зобов'язань. На основі судової практики виокремлено проблеми, що виникають при практичному застосуванні договору поставки та сформульовано пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства, з метою усунення колізій та «сірих зон» правового забезпечення договору поставки.

Ключові слова: договір, поставка, правила «ІНКОТЕРМС», зобов'язання, продукція, товари, відповідальність спрощена форма укладення договору.

Постановка проблеми. У процесі багатовікового розвитку правових систем відбувався своєрідний природний відбір норм про поставку, який органічно відбувається з договором купівлі-продажу. Недосконалі положення з часом відсіювалися, у свою чергу поступаючись місцем більш обґрунтованим та якісним. 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. Однак зважаючи на значну поширеність договору поставки, спостерігається відсутність новітніх досліджень, адже більшість наукових робіт присвячених останньому були написані ще за радянських часів.

Аналіз досліджень і публікацій. Дану тему досліджували такі науковці: Агаркова М.М., Алексеевої Л.Н., Атанасова П.Н., Беяневич О.А., Бикова А.Г., Брагінського М.І., Васильєвої В.А., Верднікова В.Г., Вінник О.М., Вільнянського С.І., Вітрянського В.В., Дзери О.В., Запорожця А.М., Іоффе О.С., Ісаченко В.Л., Ісаченко В.В., Калаура І.Р., Каткової Є.А., Клейн Н.І., Корецького В.І., Косміна Ю.П., Красавчикова О.О., Крилової З.Г., Кузнецової Н.С., Кун В.В., Ландкофа С.Н., Луця В.В., Майданика Р.А., Майданик Н.І., Мамутова В.К., Мейєра Д.І., Овсієнко В.В., Осетинського А.Й., Победоносцева К.П., Подцерковного О.П., Прилуцького Р.Б., Притики Д.М., Романця Ю.В., Саніахметової Н.О., Сергієнко В.В., Серебрянникова Г.М., Халфиної Р.Й., Шевченко Я.М., Шершеневича Г.Ф., Шишки Р.Б., Щербини В.С., Яковлева В.Ф. та ін.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз робіт науковців, охоплення максимального нормативно-правового законодавства яке визначає договір поставки та визначення проблем правового регулювання останнього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш подібним договором до договору купівлі-продажу є договір поставки (в деяких випадках навіть важко визначити відмінність між цими договорами та належність їх до певного підвиду договору на реалізацію товару/майна – договору купівлі-продажу чи договору поставки).

Теоретично слід почати з визначення договору поставки, закріпленого в статтях 265 Господарського кодексу України (далі – ГК України) та 712 Цивільного Кодексу України (далі – ЦК України): договором поставки є такий договір, за яким постачальник, що є суб'єктом господарювання, зобов'язується передати в обумовлені строки (або строк), що не збігаються з моментом укладення договору, товари у власність (господарське відання, оперативне управління) покупця для використання у господарській діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товари і сплатити за них певну грошову суму.

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'язаній з особистим, сімейним, домашнім чи іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму [1, с. 221]. Наведене визначення заслуговує на увагу, адже являється влучним і повністю враховує неузгодженості між Цивільним і Господарським Кодексами.

Відповідно до ст. 180 ГК України, при укладенні господарського договору сторони зобов'язані в будь-якому випадку погодити предмет (найменування, включаючи номенклатуру й асортимент, кількість і вимоги до якості товару), ціну та строк дії договору (час, упродовж якого існують зобов'язання сторін, що виникли на підставі договору).

Предметом договору поставки може бути товар, який є у продавця на момент укладення договору або буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому (ст. 656 ЦК України), причому це може бути товар, визначений як родовими, так і індивідуальними ознаками. Якщо передачі покупцеві підлягає товар у певному співвідношенні за видами, моделями, сторони

мають погодити його асортимент. Загальна кількість товару за асортиментом, сортаментом, номенклатурою визначається у спеціальному документі – специфікації за згодою сторін (ст. 266 ГК України), яка не є обов'язковою вимогою та здійснюється на розсуд сторін договору, (див. постанову ВГСУ від 25.12.2007 р. № 29/375-07) [2] а відповідно до ст. 669 ЦК України вона може бути також погоджена і шляхом встановлення в договорі. Так, наприклад можливі випадки, коли для визначення кількості товару сторони при укладенні договору оперують нестандартними одиницями виміру такими, як пачки, мішки, об'єми пляшок тощо.

У своєму науковому дослідженні І. Апопій зазначає, що з огляду на сферу застосування договору поставки та його економічний зміст, включення індивідуально визначених речей до предмету даного договору являється дещо суперечливим, адже однією з характерних рис поставки є те, що в більшості випадків предметом є саме партія товару, тобто опт, котрий складається з однорідних за своїми якісними показниками речей [1, с. 223].

Необхідно зазначити, що законодавець не завжди є послідовним з приводу строку дії господарського договору, адже відповідно до ст. 180 ГК України якщо умови про строк не досягнуто, то договір вважається неукладеним; одночасно за ч. 1 ст. 267 ГК України якщо у договорі поставки строк дії не визначений, він вважається укладеним на один рік. Таким чином, з одного боку строк є істотною умовою, з іншого – умову про строк можна не погоджувати, оскільки є звичайна, тобто передбачена законодавством, умова. Для усунення зазначених суперечностей пропонується останнє речення ч. 1 ст. 267 ГК України виключити.

Д.Л. Кузьмін вказує, що якість товару має бути засвідчена належним товаросупровідним документом і має відповідати умовам договору, вимогам щодо якості, передбаченим стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації та законодавству, а в разі погодження сторонами зразку чи опису – відповідно, зразку чи опису (ст. 673 ЦК України, ст. 268 ГК України). Проте, в аспекті якості ми можемо спостерігати такі ж суперечності у ГК, як і у випадку строків, а саме згідно п. 3 ст. 268 ГК, у разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критеріїв якості. Зазначене, дозволяє зробити висновок про те що якість і строки являються не істотними, а скоріше звичайними умовами договору поставки [3, с. 22].

Ціна договору складається із сумарної ціни товару, що підлягає поставці на підставі цього договору. Якщо ціни на товар, що є предметом поставки, не підлягають державному регулюванню, то ціна договору встановлюється за домовленістю сторін (ст. 632 ЦК України, ст. 190 ГК України). Відповідно до ст. 189 ГК України ціна в договорах, які не являються зовнішньоекономічними виражається в гривні. Водночас ч. 2 ст. 524 ЦКУ не містить заборон для визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті. Аналогічний висновок міститься і в постанові ВГСУ від

14.11.2016 р. по справі № 908/1024/16 [4]. Якщо при укладенні договору неможливо встановити його ціну, можна послатися на документи, які при поставці кожної партії товару додаватимуться до договору як його невід'ємні частини та кожного разу фіксуватимуть ціну товару.

Враховуючи вищесказане не дивним є те, що деякі автори вважають, що договір поставки за своєю природою є оптовою купівлею-продажем [5, с. 74]. Так, предметом оптової купівлі-продажу можуть бути речі, що характеризуються родовими ознаками, а також і індивідуально-визначені. 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.

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 [11, с. 75-76].

Відповідно до ч. 4 ст. 265 ГК України, умови договорів поставки повинні викладатися сторонами відповідно до вимог Міжнародних правил щодо тлумачення термінів «ІНКОТЕРМС», котрі були розроблені ще в 1936 році для вирішення проблем міжнародної торгівлі щодо наявності істотних відмінностей у змісті і трактуванні договорів, а також торгових звичках, котрі наявні в правових системах різних країн. Цікавим є той факт, що тільки в українському законодавстві міститься імператив застосування «ІНКОТЕРМС», в інших же країнах їх роль зводиться лише до рекомендаційної. Звичайно, митні органи цих країн використовують «ІНКОТЕРМС» для ведення статистики під час митного оформлення для визначення митної вартості та ціноутворення але самі сторони здійснюють це без будь-якого покладеного на них обов'язку з боку держави. Отже, у сторін наявна навіть свобода вибору конкретних редакцій для використання, так учасники, наприклад, можуть укласти договір і на основі правил 1936 року [6, с. 267].

Правила «ІНКОТЕРМС» мають декілька редакцій. Так, останні правила, які зараз діють у редакції 2010 р., фіксують такі важливі умови

договору поставки, як: 1) місце і момент виконання обов'язків продавця з передачі товару; 2) перехід ризиків з продавця на покупця; 3) розподіл обов'язків з оплати необхідних витрат і зборів, включаючи сплату митних платежів; 4) здобуття експортних і імпорتنих ліцензій; 5) обов'язок укладення договору перевезення; 6) розподіл обов'язків сторін з пред'явлення платіжних і інших документів, 7) обов'язок страхування; 8) розподіл обов'язків сторін по забезпеченню належної упаковки та ін. [7].

Станом на сьогодні, суб'єкти господарювання мають можливість використовувати ІНКОТЕРМС в редакції як 2010, так і 2000 року. Такий висновок зроблений у листах Мінекономіки від 10.06.2011 р. № 4201-24/939 «Щодо набрання чинності нової редакції ІНКОТЕРМС-2010» і від 18.07.2011 р. № 4201-26/1134 Щодо введення в дію нової редакції ІНКОТЕРМС-2010, що знаходить своє підтвердження і в судовій практиці, наприклад, в ухвалі ВАСУ від 08.09.2016 р. у справі № 815/2737/15 [8].

Вбачається необхідним зазначити, що у вітчизняному законодавстві відсутня відповідальність за невикористання правил «ІНКОТЕРМС» у договорах між українськими контрагентами. Тобто, вітчизняне законодавство потребує прийняття змін і доповнень в частині правового регулювання даних відносин, а саме закріплення на законодавчому рівні санкцій.

Кузьмін Д.Л. зауважує, що 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, адже «свобода вибору у підприємства, установи, організації, що укладає угоду, між усною та письмовою формами угоди є винятком, а обов'язкова письмова форма угоди – правилом» [3, с. 2].

Однак, в судовій практиці зустрічаються неодинокі 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 відповіда-

чем, чому передувало листування за допомогою електронної пошти, де була досягнута домовленість про поставку карбаміду, тобто договір був укладений шляхом конклюдентних дій [9].

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, цілком логічною та вірною є пропозиція Серебрякової Ю.О. щодо усунення цього недоліку 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.) [10, с. 822].

Необхідно звернути увагу на особливості відповідальності за невиконання та неналежне виконання зобов'язань за договором поставки, які можуть відбутися внаслідок порушення зобов'язань як постачальником, так і покупцем.

Відповідальність за невиконання або неналежне виконання договору поставки настає у формі:

– відшкодування збитків (універсальна форма відповідальності, що застосовується навіть за відсутності в договорі згадки про неї – на підставі відповідних положень ЦК та ГК). За загальним правилом збитки підлягають відшкодуванню в повному розмірі, якщо інше не встановлено законом, як це передбачено в ЦК України. Проте, згідно ГК України розмір збитків, що підлягають відшкодуванню, може заздалегідь бути визначений за згодою сторін у твердій сумі (ч. 5 ст. 225 ГК України) або у вигляді відсоткових ставок, залежно від обсягу невиконання зобов'язання чи строків порушення зобов'язання сторонами (ч. 5 ст. 225 ГК).

Однак, Турчак І.О. наголошує на проблемності питання визначення розміру збитків, завданих порушенням, що головним чином, зумовлено відсутністю розроблених і апробованих методик щодо підрахунку збитків, які могли б служити основою обґрунтування вимог про їх стягнення. На практиці виникають складнощі також і з доведенням упущеної вигоди, яка є складовою збитків. Так, відповідно до ЦКУ, розмір упущеної вигоди може визначатись, зокрема, залежно від доходів, які отримала особа, що порушила право. При цьому розмір упущеної вигоди не може бути меншим від таких доходів [12, с. 95-97].

– сплати штрафних санкцій (неустойки): зазвичай застосовується залікова неустойка, якщо інше не передбачено законом або договором. Застосування неустойки, її вид, розмір, форма (власне неустойка, пеня, штраф) передбачається законом (ЦКУ – щодо несвоєчасного усунення недоліків товару чи його серійності (ст. 709), ГКУ щодо типових і найбільш серйозних порушень,

наприклад: ч. 2 ст. 231 ГКУ – за державними контрактами у формі штрафу за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів – у розмірі 20% вартості неякісних (некомплектних) товарів, а також сплату пені за порушення строків виконання зобов'язання – у розмірі 0,1% вартості товарів, з яких допущено прострочення виконання) і договором (ЦКУ – за погодженням сторін, до того ж сторони в договорі можуть відступити від положень актів цивільного законодавства і врегулювати свої відносини на власний розсуд. У зв'язку з цим, встановлена сторонами у договорі відповідальність за прострочення виконання зобов'язання у більшому розмірі не суперечить матеріальному праву України);

– оперативно-господарські санкції передбачаються лише в ГК України у вигляді: відмови покупця від прийняття і оплати поставлених товарів, дострокового розірвання договору поставки та ін. Так, наприклад, відповідно до пп. 41-44 Положення про поставки продукції та пп. 34-37 Положення про поставки товарів: не прийнята покупцем продукція (товари) неналежної якості, некомплектна, а також немаркована або неналежно маркована продукція в рахунок виконання зобов'язання за договором не зараховується і, якщо покупець не відмовився від її заміни, підлягає заміні доброякісною і належно маркованою продукцією у поточному періоді поставки або в інший строк, погоджений сторонами, тобто застосовуються оперативно-господарські санкції. Це, однак, не звільняє його від відповідальності за прострочення цієї продукції, якщо протягом

поточного періоду поставки продукція з недоліками не буде замінена іншою продукцією, яка б відповідала умовам договору про якість, комплектність чи маркування [11, с. 76-77].

У визначенні обсягу майнової відповідальності цивільне законодавство ґрунтується на принципі повного відшкодування збитків. Зазначений принцип застосовується щодо усіх випадків порушення зобов'язання, тобто, недопоставки, прострочення поставки товарів, поставки товарів неналежної якості або некомплектних, необґрунтованого ухилення від їх оплати, односторонньої відмови від одержання товарів, поставка яких передбачена договором. При цьому, сплата неустойки (штрафу, пені) і відшкодування збитків, завданих неналежним виконанням зобов'язання, не звільняють боржника від виконання зобов'язання в натурі, крім випадків, коли на це є згода покупця.

Висновок. Попередній виклад цілком підтверджує, що договір поставки є одним із ключових серед договорів на реалізацію майна та за юридичною природою має складну форму, так як він регулює товарно-грошові, майнові і навіть організаційні відносини. Тому, вбачається необхідним внесення змін до чинних нормативно-правових актів з метою подолання суперечностей та заповнення «сірих зон» правового регулювання договору поставки, зокрема потребують змін положення ГК України щодо, його предмета, строку, якості товару, застосування правил «ІНКОТЕРМС», порядку укладення, умов виконання та відповідальності за невиконання та неналежне виконання договору.

Список літератури:

1. Апопій І.В. «Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання». Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2008. Вип. 6(74). С. 220-227.
2. Постанова ВГСУ від 25.12.2007 р. по справі № 29/375-07 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/1332830>.
3. Кузьмін Дн.Л. Договір поставки та особливості його укладання / Дн.Л. Кузьмін // Вісник ЖДТУ: Економічні науки, № 1(47). – 2009.
4. Постанова ВГСУ від 14.11.2016 р. по справі № 908/1024/16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/62797340>.
5. Шкундин З.И. Обязательство поставки товаров в советском праве. М., 1948.
6. Марцінковська О. "ІНКОТЕРМС-2010" як інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. Марцінковська, О. Легкий // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(3). – С. 265-268.
7. Аляб'єва Н.В. Використання правил «ІНКОТЕРМС» при укладенні договору поставки / Н.В. Аляб'єва // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 209-215.
8. Ухвала ВАСУ від 08.09.2016 р. у справі № 815/2737/15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/61251282>.
9. Постанова ВГСУ від 26.01.2017 року у справі № 904/4080/16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://protocol.ua/ru/postanova_vgsu_vid_26_01_2017_roku_u_spravi_904_4080_16/.
10. Серебрякова Ю.О. Особливості укладення господарських договорів у спрощеній спосіб / Ю.О. Серебрякова // Форум права. – 2010. – № 4. – С. 819-824.
11. Самчук-Колодяжна З. Питання договору поставки в цивільному праві / З. Самчук-Колодяжна // Історико-правовий часопис. – 2014. – № 2. – С. 74-79.
12. Турчак І.О. Особливості відповідальності за невиконання та неналежне виконання договору поставки / І.О. Турчак // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2012. – № 6. – С. 94-101.

Годун В.А.

Институт подготовки кадров для органов юстиции Украины
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого

ДОГОВОР ПОСТАВКИ В КОНТЕКСТЕ ДУАЛИЗМА ЧАСТНОГО ПРАВА: ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы договора поставки, его основных свойств и ключевых критериев разграничения с договором оптовой купли-продажи. Рассмотрен вопрос относительно правовой природы и порядка функционирования договорной конструкции договора поставки, его существенных условий, особенности использования правил «ИНКОТЕРМС», порядок и формы заключения договора, а также ответственность, возникающая как следствие невыполнения или ненадлежащего выполнения взятых обязательств. На основе судебной практики выделены проблемы, возникающие при практическом применении договора поставки и сформулированы предложения по совершенствованию действующего законодательства, с целью устранения коллизий и «серых зон» правового обеспечения договора поставки.

Ключевые слова: договор, поставка, правила «ИНКОТЕРМС», обязательства, продукция, товары, ответственность, упрощенная форма заключения договора.

Godun V.O.

Personnel Training Institute for the Bodies of Justice of Ukraine
Yaroslav Mudryi National Law University

THE SUPPLY CONTRACT IN THE CONTEXT OF DUALISM OF PRIVATE LAW: SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

Summary

At this article the problem of supply contract, its main features and key criteria for its delimitation from a wholesale purchase agreement is being discussed. The questions concerning the legal nature and operating procedure of the contractual construction of the supply agreement, its essential conditions, the peculiarities of usage the INCOTERMS rules, the procedure and conclusion forms of the agreement, as well as the liability arising as a result of noncompliance or improper completing of the undertaken obligations, are being examined. Basing on judicial practice, the problems arising in the practical application of the supply agreement are identified and proposals to improve current legislation in order to eliminate the collisions and "gray zones" of the legal provision of the supply contract are made.

Keywords: contract, supply, INCOTERMS rules, obligations, products, goods, responsibility, simplified form of contract conclusion.