

*Гуйван П. Д.,**кандидат юридичних наук, заслужений юрист України,**докторант**Інституту держави і права імені В. М. Корецького Національної академії наук України*

## ВІДНОСИНИ З ПОСТАВКИ: СУТНІСНІ ТА ТЕМПОРАЛЬНІ ВИМІРИ.

### Ч. 1. ПРОБЛЕМИ ЩОДО НАЛЕЖНОГО УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРУ

**Анотація.** Дана стаття присвячена науковому вивченню актуального питання про темпоральні критерії відносин з поставки продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання. Детально проаналізований нормативний зміст відповідного договору, який у загальному вигляді регулюється правилами ст. 712 Цивільного кодексу України та ст. 265 Господарського кодексу України. Відмічено наявність проблем із законодавчим забезпеченням регулятивного механізму, адже відповідні акти прийнято ще у Радянському Союзі, відтак вони у значній мірі не відповідають нинішнім ринковим реаліям. В роботі основна увага зосереджена на часових критеріях переддоговірної і договірної діяльності контрагентів, оскільки поставка чи не найбільш потребує узгодженості усіх істотних умов договору. Вказується, що з огляду на запровадження вільного ринку та конкуренції сторони можуть відступати від типових умов та регулювати взаємини по-іншому, зокрема, і в частині строків. Проаналізований механізм укладення договору, підкреслюється, що має дотримуватися двадцятиденний період для того, аби підписати його отриманий від offerenta проект, утім пропуск вказаного строку не є сам по собі визначальним для подальшого формування договірних взаємин, якщо контрагенти не мають суперечок щодо змісту правочину: позитивне реагування особи на отриманий проект договору з пропуском вказаного строку все ж створить договір з визначеними умовами. Якщо ж є розбіжності, їхнє вирішення передається на розсуд суду: не передання у двадцятиденний строк до суду розбіжностей, що виникли між сторонами свідчить про те, що пропозиції другої сторони є прийнятими. Ретельно з'ясовані окремі аспекти визначення моменту передання товару за договором купівлі-продажу, зумовлені способом передання товару. Обґрунтовується, що від цього залежить і момент переходу права власності. Також піддана критиці позиція окремих науковців, що моментом виконання обов'язку покупця з оплати товару з використанням платіжної картки буде вважатися момент списання з його рахунку необхідної грошової суми. В силу сучасних реалій таке правило не спрацює, тож, виконання грошового зобов'язання за приписом ч. 4) ст. 532 ЦК України буде належним у той термін, коли кошти надійдуть на рахунок продавця.

**Ключові слова:** переддоговірні спори, момент передання товару, строк.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання досить важливого значення набуло забезпечення споживачів сировиною, матеріалами, іншою продукцією. Обіг матеріальних благ, що виробляються в галузях матеріального виробництва та призначених як для використання у даній сфері

в якості засобів виробництва (продукція виробничо-технічного призначення), так і для використання у сфері особистого споживання (вироби народного споживання), регулюється, переважно, правовими нормами, прописаними у Господарському кодексі України. Найбільш поширеною формою таких взаємин слід вважати договір поставки. Відповідно до ст. 263 ГКУ він є головним проявом господарсько-торговельної діяльності, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямованою на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання. 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 (ст. 265 ГКУ).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових публікаціях питання темпоральних регулювання відносин за договором поставки отримали висвітлення у роботах таких вчених, як Іоффе О.с., Красавчикова О.О., Кузнецова Н.С., Луць В.В., Майданик Р.А., Мамутов В.К., Сергієнко В.В., Шишка Р.Б., та інші. В той же час, існує низка недостатньо вивчених аспектів. Це стосується часових вимірів вказаного способу регулювання договірних відносин з передачі власності, які показові з огляду на більшу оперативність його здійснення та більшу організаційну складність. Характерною є можливість самостійного вчинення фактичних дій щодо контрагента, так званих заходів оперативного реагування. Важливо лише, щоб вказані фактичні дії в кожній конкретній ситуації були можливими, своєчасними та адекватними. Подальший розвиток даної тематики становить мету цієї праці.

**Виклад основного матеріалу.** Український Цивільний кодекс визначає поставку товару як один з різновидів купівлі-продажу. Відповідно до ст. 712 ЦКУ 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.

Порядок укладання та виконання договорів поставки крім приписів Цивільного та Господарського кодексів, спеціальних законів України, регулюються також і Положенням про поставки продукції виробничо-технічного призначення та Положенням про поставки товарів народного споживання, затверджених

ще Постановою Ради Міністрів СРСР від 25 липня 1988 року № 888 [1]. Сьогодні в суспільстві триває певна полеміка стосовно легальності застосування останнього акта до сучасних відносин з поставки, котрі відбуваються в умовах ринкової конкуренції та за відсутності державної планової економіки. Звісно, найбільш доцільним було б прийняття нового нормативно-правового акту подібного ґатунку, як то прямо передбачено у ст. 271 ГКУ. Згідно з цією нормою уряд України затверджує Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення та поставки виробів народного споживання. За відсутності цих документів, що наразі має місце, продовжують діяти відповідні акти попередніх років в частині, що не суперечить законодавству [2]. Тож, наразі маємо те, що маємо. Правозастосовна практика тут суперечлива. Правила, закріплені положеннями про поставки продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання, іноді продовжують застосовуватися при регулюванні коментованих взаємин [3], хоча все ж враховується необхідність їхнього узгодження з чинними законами України. Як би то не було, а правозастосовна практика сьогодні вже не застосовує цей документ при регулюванні господарських відносин [4].

Порядок укладання, розірвання та внесення змін до договору поставки, за великим рахунком, відповідає загальним правилам, викладеним у главі 52 ЦКУ та главі 20 ГКУ. Втім, з огляду на специфіку взаємин дані відносини мають певні особливості. Скажімо, для договорів поставки значно ширше, ніж в інших випадках оформлення матеріального обороту товарів, застосовуються типові договори [5, с. 11–12]. Якщо між сторонами існують усталені тривалі взаємини, проекти довгострокових договорів на організацію постачання шляхом оптової торгівлі та на організацію комплексного постачання мають надсилатися продавцем покупцеві не пізніше 4 місяців до початку періоду, на який укладається договір (п. 20 Положення про поставки продукції...). Разом з тим, очевидно, що вказане положення відповідної норми має розглядатися як таке, що носить рекомендаційний характер, адже законодавство наразі не містить санкції за його недотримання. В умовах ринку товарів та підвищення свободи договору сторони не позбавлені можливості вступити до договірних відносин з оптового постачання (у тому числі і за довгостроковим договором), якщо вони вчинили попередні узгоджувальні дії впродовж іншого строку, ніж зазначений вище. Сторона, що отримала проект договору, має за загальним правилом двадцятиденний період для того, аби підписати його та спрямувати один примірник offerentovi. Утім, пропуск вказаного строку не є сам по собі визначальним для подальшого формування договірних взаємин, якщо контрагенти не мають суперечок щодо змісту правочину: позитивне реагування особи на отриманий проект договору з пропуском двадцятиденного строку все ж створює договір з визначеними умовами, якщо з цього приводу не буде заперечень у ініціатора.

Більш значущим є дотримання темпорального фактору при узгодженні розбіжностей, котрі можуть виникнути під час укладання договору. За їх наявності сторона, яка одержала проект договору, складає протокол розбіжностей, про що робиться застереження у договорі, та у двадцятиденний строк надсилає другій стороні два примірники протоколу розбіжностей разом з підписаним договором. Ненадсилання такого документу у вказаний період свідчить про неукладеність даного договору, крім випадків, коли сторона, яка одержала протокол розбіжностей

щодо умов договору, заснованого на державному замовленні або такого, укладення якого є обов'язковим для сторін на підставі закону, або сторона – виконавець за договором, що в установленому порядку визнаний монополістом на певному ринку товарів. В останній ситуації не передання у зазначений двадцятиденний строк до суду розбіжностей, що виникли між сторонами свідчить про те, що пропозиції другої сторони вважаються прийнятими (ст. 181 ГКУ).

Як бачимо, правові наслідки не реагування на розбіжності до змісту договору, висловлені контрагентом у протоколі розбіжностей, різняться у залежності від якісних характеристик offerenta, у встановлених законом випадках вони чітко відображають публічність взаємин за участі монополістів та інших суб'єктів, діяльність яких має суспільне значення. Втім, за загальним правилом недосягнення сторонами згоди щодо викладених у протоколі розбіжностей впродовж встановленого двадцятиденного строку чи пропуск вказаного періоду призводять до того, що договірні відносини між ними не виникають.

Договір поставки, на відміну від купівлі-продажу, яка може мати реальний характер, завжди є консенсуальним. Він вважається укладеним від часу досягнення згоди між учасниками з усіх істотних умов. Подібна згода практично може бути оформлена як один документ, підписаний контрагентами, або шляхом обміну листами, у яких погоджено суттєві умови взаємовідносин. У нормативних актах, котрі наразі діють на території України, регламентується і такий спосіб укладення договору, як прийняття замовлення до виконання. Так, відповідно до п. 21 Положення про поставки продукції матеріально-технічного призначення та п. 17 Положення про поставки товарів народного споживання вказується, що замовлення, направлене постачальнику із вказівкою кількості, розгорнутої номенклатури (асортименту) чи технічної характеристики, якості товару та інших необхідних даних, вважається прийнятим до виконання та набуває сили договору, якщо протягом 20 днів від моменту його отримання постачальник не повідомить покупця про відхилення замовлення або про заперечення по окремим його умовам.

Спеціальне законодавство також підкреслює необхідність належного та своєчасного виконання зобов'язання, що сформувався шляхом прийняття замовлення до виконання. Зокрема, у п. 9 Положення про поставки продукції матеріально-технічного призначення вказується, що даний товар має постачатися зі складів матеріально-технічного постачання не пізніше 30 днів до початку періоду, на який видається замовлення, при транзитних поставках цей період становить 60 днів. Там же зазначається, що у разі виникнення непередбачуваних потреб покупець вправі надати організації матеріально-технічного постачання замовлення на поставку продукції з терміновим виконанням, яке має виконуватися в оперативному порядку у узгоджені сторонами строки.

Разом з тим, проведений аналіз сучасного стану реальних взаємовідносин з поставки та адекватності існуючих нормативних регуляторів дозволяє вести мову про законодавче обмеження застосування механізму укладення договору шляхом прийняття замовлення покупця до виконання. Так, у ст. 181 ГКУ йдеться про необхідність підтвердження стороною, що отримала замовлення, про прийняття його до виконання, якщо законом не встановлено інше. Тож, сучасні відносини не передбачають такого способу вступу до договірних взаємин

з поставки, як прийняття замовлення до виконання («за мовчанням»), позаяк спеціальне законодавство з даного приводу поки що лаконічне. Подібна оцінка даного способу укладення договорів поставки притаманна українським судам навіть у тих випадках, коли відносини будуються на підставі державного замовлення. Мовчання визнається виявом волі укласти угоду у випадках, передбачених законодавством. Чинне законодавство, яке регулює взаємовідносини за договором (контрактом) поставки продукції, не передбачає, що відсутність відповіді підприємства на пропозицію замовника укласти державний контракт або прийняти до виконання державне замовлення слід розцінювати як згоду підприємства-виконавця. У випадках відмови від укладання державного контракту або прийняття державного замовлення, а також відсутності відповіді на пропозиції замовника у господарського суду нема підстав для зобов'язання підприємства укласти контракт (договір) або вважати, що підприємство прийняло замовлення до виконання. Натомість, мовчазною згодою на встановлення договірних взаємин визнається нереагування сторони, котра одержала протокол розбіжностей щодо умов договору, заснованого на державному замовленні або такого, укладення якого є обов'язковим для сторін на підставі закону, або сторона – виконавець за договором, є монополістом на певному ринку товарів (робіт, послуг). Якщо вона не передасть у двадцятиденний строк до суду розбіжності, що залишилися нерегульованими, то пропозиції другої сторони вважаються прийнятими.

У юридичній літературі вказується, що переважно специфіка визначення моменту передання товару за договором купівлі-продажу може бути зумовлена способом передання товару, встановленим у договорі. Законодавець визначає такий спосіб залежно від місця, у якому відбувається передання товару [6, с. 46]. У ст. 664 ЦК України встановлено, що товар вважається наданим у користування, якщо: а) товар готовий до передання покупцеві, тобто відповідним чином ідентифікований для цілей договору купівлі-продажу, зокрема шляхом маркування; б) підготовка до передання товару покупцеві була здійснена у строк, що встановлений договором; в) товар, який готовий до передання, знаходиться в належному місці; г) покупець поінформований про готовність товару до передання з дотриманням правил повноти поінформованості, своєчасності та правдивості, а також з урахуванням подання такої поінформованості в доступній для сприйняття формі [7, с. 207]. Від цього залежить і момент переходу права власності.

На переконання окремих дослідників, моментом виконання обов'язку покупця з оплати товару з використанням платіжної картки буде вважатися момент списання з його рахунку необхідної грошової суми (вартості товару) [8, с. 152]. На перший погляд така позиція є цілком обґрунтованою та не викликає жодних заперечень, адже якщо в покупця з його рахунку зняті кошти, то він може вважатися таким, що виконав свій обов'язок. Але, насправді, то не так. Доволі часто кошти були відправлені, але в силу цілої низки причин (проблеми з банком платника, арешт його рахунків тощо) вони не надходять до продавця. Відтак подібна ситуація цілком вірно вирішена у чинному цивільному законодавстві. За правилом ч. 4) ст. 532 ЦК України за грошовим зобов'язанням, якщо інше не вказано у договорі, належним місцем виконання обов'язку буде точка проживання кредитора, а якщо кредитором є юридична особа, – за її місцезнаходженням на момент виникнення зобов'язання.

Якщо кредитор на момент виконання зобов'язання змінив місце проживання (місцезнаходження) і сповістив про це боржника, зобов'язання виконується за новим місцем проживання (місцезнаходженням) кредитора з віднесенням на кредитора всіх витрат, пов'язаних із зміною місця виконання. Тож, строк виконання грошового зобов'язання буде дотриманий, якщо на момент його спливу кошти перебуватимуть у належному місці.

Як правило, виконання договору поставки починається та триває після укладення відповідного договору. Разом з тим, буває, що тривалість взаємин та економічні чинники призводять до початку поставки певних партій товару ще до кінцевого узгодження сторонами умов правочину. Такий варіант характерний для випадків, коли узгодження умов договору відбувається у судовому порядку. Наявність розбіжностей та подібний спосіб їхнього вирішення, зазвичай, не впливає на визначення початкового терміну договірних відносин. Після вирішення судового спору договір діятиме у встановленій правозастосовним органом редакції, і дія його матиме зворотний характер, поширюючись на період від початку фактичних взаємин [9].

Відмінністю договору поставки, котра зазвичай відрізняє його від купівлі-продажу, є те, що взаємини учасників мають тривалий характер, виконання поставки, як правило, відбувається поступово впродовж дії угоди [10, с. 11–12]. Іншими словами, порівняно з договором купівлі-продажу поставка має певні темпоральні особливості, котрі, зокрема, полягають у тому, що між моментом укладання і моментом реального виконання існує досить значний період. Ще однією характерною рисою даного договору є те, що на час укладення договору товар у постачальника, як правило, відсутній, тобто угода укладається під майбутній товар, предметом поставки не може бути нерухоме майно. Як правило, поставка здійснюється періодично, тобто відносини, котрі виникають на підставі даного договору носять триваючий характер. Втім, нинішнє нормативне забезпечення вказаних взаємин не дає змоги звести їх виключно до триваючих, підприємницька поставка може мати і разовий характер.

Договір купівлі-продажу є двостороннім. Це означає, що контрагенти мають зустрічні права та обов'язки. Так, покупець має одночасно право вимоги товару та обов'язок сплатити ціну товару, а продавець одночасно має право вимоги сплати ціни товару та обов'язок передати товар. Коли строки виконання кожної з вказаних дій не вказані у правочині, виконання повинне носити зустрічний характер, тобто в темпоральному відношенні відбуватися одночасно. Якщо ж одна сторона виконує свій зустрічний обов'язок, вона вправі заявити вимогу про виконання іншим суб'єктом, і за загальним правилом ч. 2 ст. 530 ЦК України таке виконання буде належним, якщо воно відбулося впродовж семи днів від цього моменту. Правило зустрічного виконання на боці покупця не діє у разі укладення договору купівлі-продажу з попередньою оплатою товару. За цих обставин, суб'єктом зустрічного виконання буде вважатися продавець, який зобов'язаний здійснити передачу товару після отримання ним від покупця попередньої оплати [11, с. 75].

Договір поставки укладається на один рік, на строк більше одного року (довгостроковий договір) або на інший строк, визначений угодою сторін. У літературі були висловлені досить слушні думки з приводу того, що довгостроковий договір поставки є по суті змістом декількох договорів: про організацію договору поставки товару і власне про поставку,

позаяк специфікації будуть невід'ємною частиною цієї довгострокової угоди. Але, тим не менше, довгостроковий договір поставки зберігає свою цілісність як самостійний вид – договір поставки [12, с. 14]. У сучасній російській цивілістиці переважає теза, що строк договору поставки не може кваліфікуватися як істотна умова договору [13, с. 24]. Натомість, чинне українське законодавство прямо надає цьому темпоральному чиннику значення суттєвої умови. Більш того, за господарським законодавством України тривалість договірних відносин з поставки не може бути невизначеною, тож, коли у договорі строк його дії не встановлений, він вважається укладеним на один рік.

Втім, як ми вже вказували, строк дії договору є лише кінцевою темпоральною межею здійснення закладених до нього зобов'язань, тож не виключено, що сторони при поставці мають встановлювати певні механізми подальшої координації взаємодії упродовж періоду дії договору. Скажімо, у довгостроковому договорі кількість поставки було визначено лише на рік або менший строк. В такому разі має бути передбачено порядок погодження сторонами строків поставки на наступні періоди до закінчення строку дії договору. Подібний порядок подальшої взаємодії, як правило, повинен бути встановлений при укладенні правочину, але то не обов'язково. Для досягнення визначеності щодо змісту наступних взаємних прав та обов'язків важливо, щоб узгодження умов на період до закінчення тривалості договірних відносин було досягнуто до спливу строку реалізації попередньо обумовлених зобов'язань. Тобто, у наведеній ситуації – до спливу річного чи іншого обумовленого періоду. Якщо ж контрагенти такого порядку подальшої взаємодії не встановили, договір вважається укладеним на один рік, попри навіть те, що при його укладенні він мистив іншу – більш значну тривалість.

З викладеного можемо зробити певні **висновки**. Укладення договору поставки та узгодження його істотних умов є, мабуть, найбільш копітким та важливим процесом у всьому матеріальному обороті. Мають бути узгоджені не лише кількість та асортимент товару, що поставляється, а й строки поставки чи кожного з окремих періодів такої взаємодії. Більше того, за українським господарським законодавством строк цього договору є істотною його умовою, він не може бути невизначеним, у такому разі договір вважається неукладеним з відповідними правовими наслідками. Також нормативно встановлені періоди узгодження розбіжностей, що сприяє більшій визначеності договору.

#### *Література:*

1. Постановление Совета Министров СССР от 25 июля 1988 года № 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0888400-88>
2. Постанова Верховної Ради України «Про порядок тимчасової дії на території України окремих актів законодавства Союзу РСР» № 1545 від 12.09.1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 46. Ст. 621.
3. Постанова Вишого господарського суду України від 25 травня 2009 року у справі № № 11/74. URL: [http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28\\_2353944.html](http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2353944.html)
4. Рішення Господарського суду м. Києва від 25.09.2018 року у справі № 910/4927/18. URL: <https://youcontrol.com.ua/catalog/court-document/77148559/>

5. Гуйван П.Д. Стандартный договор и его место в регулировании договорных отношений. *Підприємництво, господарство і право*. 2003. № 9. С. 10–13.
6. Договірне право України. Особлива частина / Т. В. Бондар, О. В. Дзера. Н. С. Кузнєцова та ін.; за ред. О. В. Дзери. К.: Юрінком Інтер, 2009. 1200 с.
7. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України : у 2 т. / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцовой, В. В. Луця. 3-ге вид., перероб. і доп. К.: Юрінком Інтер, 2008. Т. 2. 2008. 1088 с.
8. Хорошавина Н. Ю. Правовое регулирование договорных отношений розничной купли-продажи : дисс. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 Казань, 2007. 225 с.
9. Постанова Київського апеляційного господарського суду від 27 листопада 2013 року у справі № 910/7406/13. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/36171889>
10. Алямакі В.В. Договір поставки за законодавством України: цивільно-правовий аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. К., 2009. 20 с.
11. Вавженчук С.Я. Договір купівлі-продажу: класична доктрина та проблеми українського цивільного права. *Юридичний вісник*. 2010. № 4(17). С. 73–76.
12. Блажевич И.Н. Скрытые функции договора поставки. *Академический вестник. Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права*. 2012. № 1(19). С. 11–15.
13. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки. *Хозяйство и право*. 2007. № 7. С. 22–28.

#### **Guyvan P. Supply relations: substantive and temporal dimensions. P. 1. Problems regarding the proper conclusion of the contract**

**Summary.** This article is devoted to the scientific study of the topical issue of the temporal criteria of relations for the supply of products for industrial and technical purposes and consumer products. The regulatory content of the relevant contract, which is generally regulated by the rules of Art. 712 of the Civil Code of Ukraine and Art. 265 of the Economic Code of Ukraine. The presence of problems with the legislative provision of the regulatory mechanism was noted, because the relevant acts were adopted in the Soviet Union, so they largely do not correspond to the current market realities. In the work, the main attention is focused on the time criteria of the pre-contractual and contractual activities of the counterparties, since the supply is perhaps the most necessary for the agreement of all the essential terms of the contract. It is indicated that in view of the introduction of a free market and competition, the parties may deviate from the standard conditions and regulate relations in a different way, in particular, in terms of terms. The analyzed contract conclusion mechanism emphasizes that a twenty-day period must be observed in order to sign the draft received from the offeror, however, a person's positive response to the received draft contract with the omission of the specified period will still create a contract with certain conditions. If there are disagreements, their resolution is submitted to the discretion of the court: failure to submit the disagreements between the parties to the court within the twenty-day period indicates that the proposals of the other party have been accepted. Certain aspects of determining the moment of the transfer of the goods under the sales contract, determined by the method of transfer of the goods, have been thoroughly clarified. It is justified that the moment of transfer of ownership also depends on this. The position of some scientists has also been criticized, that the moment of fulfillment of the buyer's obligation to pay for the goods

using a payment card will be the moment of debiting the required amount from his account. Due to modern realities, such a rule does not work, therefore, the fulfillment of a monetary obligation according to the prescription of Part

4) of Art. 532 of the Civil Code of Ukraine will be due at the time when the funds arrive on the seller's account.

**Key words:** pre-contractual disputes, the moment of handing over the goods, term.