

Основне місце в забезпеченні ефективності захисту прав та інтересів суб'єктів господарювання належить нормам ГПК як основного нормативного акта, на підставі якого господарський суд вирішує господарські спори.

Судовий захист суб'єктів господарювання є найефективнішою формою поновлення порушених прав, тому що суд є незалежним органом, який підпорядковується тільки Закону.

Тому слід зазначити, що стрімкий розвиток альтернативних форм захисту (медіація, арбітраж, третейський суд та ін.) у багатьох країнах, попри відмінності правових систем, мають багато спільного, тому необхідно вивчати накопичений досвід інших країн. Однак, враховуючи досвід інших країн, не варто забувати свій власний, який має багатотисячлітню історію.

Література

1. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 № 1798-ХІІ. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#n2191> (дата звернення 24.03.2021).

2. Задихайло Д.В., Пашков В.М., Бойчук Р.П. та ін. Господарське право: підруч. / за заг. ред. Д.В. Задихайла, В.М. Пашкова. Харків: Право, 2012. 696 с.

3. Щербина В. Проблема захисту прав та інтересів суб'єктів господарювання (матеріально-правовий та процесуальний аспекти). *Українське комерційне право*. 2007. № 8. С. 12-20.

4. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18.03.2004. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 29. Ст. 367.

УДК 346.34(043.2)

Осталецький А.А., здобувач вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна
Науковий керівник: Мілімко Л.В., к.ю.н., доцент

УМОВИ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Найдоцільнішою правовою формою регулювання господарських відносин із постачання продукції і товарів є договір поставки. Договір – це основний документ, що визначає права та обов'язки сторін із 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.

Законодавством встановлено, що під договором поставки розуміють угоду, за якою постачальник (підприємець) повинен у визначені терміни передати у власність покупцеві товар, призначений для підприємницької діяльності або іншої мети, яка не пов'язана з власним використанням, і згідно договору покупець зобов'язаний прийняти товар і оплатити за нього зазначену вартість.

За своїм змістом поставка товарів є різновидом договору купівлі-продажу, і отже до неї застосовуються належні принципи законодавства, що регулюють взаємовідносини купівлі-продажу, але з урахуванням властивостей, що торкаються поставок [1].

Якщо говорити про умови договору поставки, можна поділити їх на істотні та рекомендаційні. Рекомендаційні – це умови, які можуть встановлюватися за бажанням суб'єкта договору. Істотні – це умови, без погодження будь-якої з них договір не може вважатися укладеним.

До істотних умов поставки можна віднести:

1. Термін виконання поставок – постачальник повинен поставляти товари вчасно, до відповідного філіалу представництва, магазину «Покупця», який вказаний у Замовленні, у відповідній кількості та належної якості, а також у відповідності до усіх інших вимог згідно з Замовленням, Договором та законодавством [2].

2. Ціна поставки – ціна договору включає в себе сумарну ціну товару, який має бути поставлений. Від ціни та обсягу поставки залежить загальна сума договору. Якщо під час укладення договору неможливо установити його ціну, є можливість посилатися на документи, які при поставці кожної партії товару будуть додані до договору і вважатимуться невід'ємною частиною [3].

3. Предмет договору можна вважати товар, який призначається для підприємницької діяльності або інших цілей, не пов'язаних з особистим (сімейним, домашнім) споживанням. Зокрема, це продукція, призначена для виробничого споживання (сировина, матеріали, обладнання тощо), або товари, призначені для продажу на ринку чи для промислової переробки (наприклад, цукор для кондитерської фабрики) [4].

Рекомендовані умови договору поставки можуть бути наступними:

– порядок надання та підтвердження замовлень на кожну конкретну поставку, у випадку, якщо договір не передбачає жорстких строків, обсягів, вимог до товару. Замовлення можуть оформлятися додатками до договору, специфікаціями, або навіть за допомогою електронного листування або факсу, якщо прийнятність такої практики буде прямо визначена в договорі;

– точні умови поставки, які можуть бути просто виписані в договорі (хто надає транспорт, здійснює завантаження, несе ризики до здавання товару покупцю тощо), або визначені посиланням на правила

«Інкотермс» [5].

– якість товарів – за загальним правилом якість повинна відповідати діючим стандартам, технічним умовам та ветеринарним, санітарним, гігієнічним, нормативно-технічним правилам і нормам тощо, якщо сторони не визначають у договорі більш високі вимоги до якості товарів або інші особливості [1, 5];

– умови, за яких постачальник може відмовитися від здійснення поставки, а покупець – від оплати;

– відповідальність сторін за порушення умов договору – варто визначати широкий спектр штрафних санкцій, які будуть співрозмірні вчиненим сторонами порушенням, а також обставини, що виключають відповідальність.

Для того, щоб поставка відбулася належним чином, необхідно оформити цілу низку документів, які свідчатимуть про виконання продавцем і покупцем своїх обов'язків. До таких документів належать: товарно-транспортна накладна; довіреність на одержання цінностей; видаткова накладна, акт приймання-передачі або інший первинний документ, який фіксує факт здійснення поставки; податкова накладна.

Отже, можна сказати, що договір повинен обов'язково відповідати практичній роботі сторін і під час його укладення слід обдумати усі подробиці майбутнього співробітництва.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436_15 (дата звернення 12.03.2021).

2. Самчук-Колодяжна З. Питання договору поставки в цивільному праві. *Історико-правовий часопис*. 2014. № 2. С. 74-79.

3. Кузьмін Д.Л. Договір поставки та особливості його укладання. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. Житомир: ЖДТУ, 2009. № 1 (47). С. 65-67.

4. Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов'язання: підруч. / С.С. Бичкова, І.А. Бірюков, В.І. Бобрик та ін.; за заг. ред. С.С. Бичкової. 3-тє вид., змін, та допов. Київ: Алерта, 2014. 496 с.

5. Правила використання внутрішніх та міжнародних торгових термінів Інкотермс 2010 або попередні редакції. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text (дата звернення 12.03.2021).