

## ПРОБЛЕМАТИКА ЗАКОНОДАВЧОГО ВИЗНАЧЕННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

### PROBLEMATICS OF THE LEGISLATIVE DEFINITION OF THE SUPPLY CONTRACT

Кальковець В.Л., аспірант кафедри  
цивільного та господарського права

*Національний університет біоресурсів та природокористування України*

У цій статті аналізується поняття договору поставки за законодавством України. Законодавче визначення договору поставки надається як у Цивільному, так і в Господарському кодексах України. Однак, у обох випадках воно надане недосконало, неточно та суперечливо. Коректне визначення договору поставки в українському законодавстві додасть чіткості та зрозумілості поняттю договору поставки, що в свою чергу сприятиме відсутності різночитань у правозастосуванні. Уніфіковане розуміння поняття договору поставки у законодавстві вплине на забезпечення виконання принципу правової визначеності, який, за твердженням Конституційного Суду України, є необхідною складовою принципу верховенства права.

У дослідженні показано визначення договору поставки за Цивільним та Господарським кодексами України, зроблено акцент на спільних та відмінних рисах цих визначень та зв'язку між ними. Задля контрастності порівняння договору поставки із договором купівлі-продажу, виділено характерні риси договору поставки, які і зумовлюють відокремлення договору поставки від договору купівлі-продажу. Поставлено питання про точність законодавчих формулювань у тексті нормативно-правових актів, як із лексично-логічного, логічного, так і з суто юридичного боку. Проаналізовано істотні умови договору поставки. Запропоновані визначення договору поставки та зміни до законодавства допоможуть розпочати процес реформації цього правового інституту.

Стаття розглядає проблеми визначення договору поставки, як важливого правового явища, з урахуванням законодавчого визначення, що надане у статтях 712 Цивільного кодексу України та 265 Господарського кодексу України. Обидва закони містять подібні визначення договору поставки, проте існують відмінності між ними.

Стаття також розглядає проблему визначення договору поставки в українському законодавстві з урахуванням поглядів вчених та аналізу законодавчих актів. Вказано на схожість визначень договору поставки та купівлі-продажу, вказуючи на можливу зайвність виділення першого як окремого виду договору. Однак, в статті обґрунтовується необхідність існування договору поставки, зокрема через його унікальні особливості, такі як умови про суб'єктний склад та подальше використання товару. Виділяються особливості історичного розвитку договору поставки як специфічної форми оптової торгівлі з підґрунтям на принципах цивільного права. Продемонстровано, що договір поставки спрощує відносини між сторонами господарювання, що свідчить про його важливість у правовій системі. Окрема увага приділяється можливості встановлення загальних умов поставок та визначення умов доставки товарів у рамках договору поставки. Нарешті, розглядається можливість спрощення законодавства за рахунок відмови від окремого виду договору поставки на користь договору купівлі-продажу, однак автор вважає цей крок помилковим через значимість договору поставки в правових відносинах.

Обґрунтовано перевагу визначення поняття покупця за договором поставки через організаційно-правову форму здійснення господарської діяльності. Розглянута проблема визначення істотних умов договору поставки, при цьому вказано на розбіжності між ЦКУ та ГКУ щодо визначення строку дії договору як істотної умови. Запропоновано виправлення цієї недоречності шляхом виключення певного речення з пункту 1 статті 267 ГКУ. У результаті в статті вказується на необхідність узгодження та уточнення положень щодо договору поставки в українському законодавстві.

У статті розглянуто дискусійне питання щодо продукції та виробів, які можуть бути передані за договором поставки. Увагу акцентовано на тому, що концепція оптової торгівлі такими речами, визначеними індивідуальними ознаками, виявляється несумісною з природою договору поставки.

**Ключові слова:** правочин, умови договору, постачальник, законодавство, замовник.

This article analyzes the concept of a supply contract under Ukrainian law. The legal definition of a supply contract is provided in both the Civil and the Commercial Codes of Ukraine. However, in both cases it is imperfect, inaccurate and contradictory. Accordingly, the purpose of the study is to analyze the legislation on the supply contract and to systematize scientific knowledge about this legal institution in order to formulate an accurate definition of the supply contract and to provide proposals for eliminating inaccuracies and conflicts present in the legislative regulation of this institution. To fulfill the purpose of the study, the following scientific methods were used: systematic, comparison, inductive and deductive. The study shows the definitions of a supply contract under the Civil and Commercial Codes of Ukraine, emphasizing the common and distinctive features of these definitions and the relationship between them. For the sake of contrasting the supply contract with the purchase and sale contract, the author highlights the characteristic features of the supply contract which determine the separation of the supply contract from the purchase and sale contract. The author raises the question of the accuracy of legislative wording in the text of regulatory legal acts, both from the lexical, logical and purely legal perspective. The author analyzes the essential terms of a supply contract. The author believes that the proposed definitions of a supply contract and amendments to legislation will help to start the process of reforming this legal institution.

The article examines the issues related to defining the supply contract as an important legal phenomenon, taking into account the legislative definitions provided in Articles 712 of the Civil Code of Ukraine (2004) and 265 of the Commercial Code of Ukraine (2004). Both laws contain similar definitions of the supply contract, but there are differences between them.

The article also addresses the problem of defining the supply contract in Ukrainian legislation based on scholars' perspectives and legislative analysis. It highlights the similarity between the definitions of the supply contract and the sales contract, suggesting the possibility of redundancy in distinguishing the former as a separate type of contract. However, the article argues for the necessity of the supply contract due to its unique features, such as conditions regarding the composition of subjects and the subsequent use of the goods. It traces the historical development of the supply contract as a specific form of wholesale trade based on the principles of civil law, demonstrating its significance in the legal system.

Particular attention is given to the possibility of establishing general terms of supply and defining terms of delivery within the framework of the supply contract. Finally, the article discusses the possibility of simplifying legislation by abandoning a separate type of supply contract in favor of the sales contract. However, the author considers this step erroneous due to the importance of the supply contract in legal relations.

The preference for defining the concept of a buyer under the supply contract based on the organizational and legal form of conducting economic activities is justified. The problem of defining the essential terms of the supply contract is discussed, with emphasis on the discrepancies between the Civil Code of Ukraine and the Commercial Code of Ukraine regarding the definition of the contract term as an essential condition. A solution to this inconsistency is proposed by eliminating a specific sentence from paragraph 1 of Article 267 of the Commercial Code of Ukraine. As a result, the article points to the need for harmonizing and clarifying provisions regarding the supply contract in Ukrainian legislation.

The article also addresses the controversial issue regarding the products and goods that can be transferred under the supply contract. It emphasizes that the concept of wholesale trade in goods characterized by individual features is incompatible with the nature of the supply contract.

**Key words:** contract, supply, supply agreement, legislation, definition of the concept.

Загалом актуальність вивчення теми, що стосується договору поставки, полягає в тому, що договір поставки є одним з ключових інструментів у сфері бізнесу та торгівлі. Недостатня чіткість чи дискрепанції у законодавчому визначенні цього типу договору можуть призвести до правової несправедливості, невизначеності в правових відносинах між сторонами, а також до складнощів у вирішенні спорів та конфліктів. Розуміння особливостей цього виду угоди дозволить удосконалити законодавство, забезпечити більшу юридичну впевненість та стабільність у сфері підприємницької діяльності.

Обрана тема має велике значення також і через саму сутність договору поставки. Цей вид договору завжди був одним з найважливіших у сфері реалізації майна, і його широко застосовують в правовому полі нашої країни. Завдяки договорам поставки відбувається активний товарообмін як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку, передається значна кількість речей та цінностей. Договір поставки не втрачає актуальності і нині.

Незважаючи на те, що правове регулювання основних положень про договір поставки залишається незмінним протягом багатьох років, воєнні дії на території України та її прагнення до вступу в Європейський Союз зумовлюють необхідність детальнішого вивчення природи цього правового явища задля пристосування законодавства до несприятливих реалій, прискорення відбудови економіки України у повоєнний час та якісної інтеграції нормативно-правових актів ЄС в українське законодавство. Розуміння сутності договору поставки із врахуванням поточних обставин допоможе забезпечити правильне правове регулювання цього інституту, що позитивно вплине на швидкість, якість та ефективність зростання післявоєнної економіки та подальше приведення законодавства України до вимог ЄС.

Одними з найбільших проблем українського законодавства були і залишаються невизначеність, недостатня визначеність або некоректна визначеність окремих понять. У нормативно-правових актах законодавці часто вживають слова, словосполучення та формулювання, які є двозначними та можуть по-різному трактуватись залежно від контексту. Як вказують В. Тітов та С. Зархіна, мова права повинна бути точною, а терміни – мати суворо визначене значення. У юридичній мові повинні панувати простота і надійність синтаксичних конструкцій, що не допускають двозначності [1]. Оскільки права норма за своєю логічною природою є командою, що виражає вимогу, уповноваження, дозвіл чи заборону, неточність або двозначність в її вираженні призведе до того, що її не буде адекватно розуміти й виконувати.

Однак, як вказував М. І. Козюбра, «мові притаманна неточність, ця її властивість характерна і для юридичної мови» [2]. Тому напрацювати ідеальні законодавчі дефініції, що зможуть передбачити всі можливі варіанти розвитку подій на практиці у одному законодавчому визначенні складно, а іноді навіть і неможливо. Водночас законодавство повинно набувати точності для запобігання різночитанням та уникнення спірних ситуацій як в теоретичних дискусіях, так і в площині правозастосування.

Точність і права визначеність законодавства не тільки звужує поле для непотрібних спекуляцій в науці та практиці, а й теоретично повинно розвантажити судову систему всіх рівнів від розгляду значної кількості часто однотипних судових справ, які заважають ефективній роботі судової гілки влади, та сформувати єдину судову практику. Підтвердженням цього є думка, сформульована Верховним Судом у публікації від 19 грудня 2018 року: «основними недоліками системи судочинства... [є] наявність великої кількості однотипних справ у межах однієї юрисдикції, в яких суди однієї інстанції могли виносити різні по суті рішення». Багато таких ситуацій можна було б вирішити за умови точного формулювання норми законодавства.

Крім того, враховуючи прагнення України до вступу в ЄС, необхідності внесення змін до законодавства та інтеграції правових актів Європейського Союзу у національне законодавство, законодавець повинен враховувати і бачення Європейського Суду з прав людини з цього питання. Тим більше що це бачення склалося уже доволі давно (п. 54 Рішення ЄСПЛ у справі «Стіл та інші проти Сполученого Королівства»[3]) і з тих пір залишається незмінним.

Наукова база присвячена договорам поставки є доволі обширною. Договір згадується як у наукових працях 19 століття, так і у більш сучасних публікаціях. Однак різного роду джерел та літератури з обраної теми, виданих за останні 10 років, все ж небагато. Як вказують С. Мирославський та Д. Шестаченко, наукова література останнього часу не містить ані комплексних, ані фрагментарних досліджень цього важливого договору [4].

Досліджувати проблеми визначення договору поставки, як і будь-якого іншого правового явища, найдоцільніше розпочати з його законодавчого визначення. Воно надається у ст. 712 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) [5] та у ст. 265 Господарського кодексу України (далі – ГКУ) [6]. Обидва джерела дають схожі визначення поняття договору поставки, але відмінності між ними все-таки є.

Отже, 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» [5].

У свою чергу, відповідно до ч. 1 ст. 265 ГКУ, «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» [6].

Виходячи із положення ч. 2 ст. 712 ЦКУ та системного аналізу глави 54 Цивільного кодексу, регулювання договору поставки базується на нормах про договір купівлі-продажу. Законодавець рекомендує застосовувати загальні положення про договір купівлі-продажу до угод поставки, вказуючи, що закон може передбачати особливості регулювання, укладання та виконання договорів поставки [5].

Як слушно вказує І. В. Апопій, визначення договору поставки, яке дає ГКУ, майже ідентичне з визначенням договору купівлі-продажу [7]. І в такому разі не видається необхідним виділяти договір поставки в окремий вид договору. Тобто виникає питання доцільності існування такого виду договору в українському законодавстві. Однак, існують певні особливості, якими можна аргументувати необхідність існування договору поставки в українському правовому полі, а саме: умови про особливий суб'єктний склад та спосіб подальшого використання поставленого товару. Саме ці дві умови відрізняють договір поставки від договору купівлі-продажу (або ж навіть виділяють перше з другого). І саме з наявністю цих умов варто пов'язувати необхідність введення договору поставки в українське законодавство. Однією із основних рис господарської діяльності є переважно оптовий характер діяльності, що означає велику кількість та асортимент переданого товару (що є важливими умовами договору поставки). І в такому разі договір купівлі-продажу не є таким зручним, як договір поставки, який, по суті, є більш конкретизованим та специфічнішим підвидом договору купівлі-продажу.

Як відзначає В. В. Алямін, договір поставки в історичному контексті виділявся як специфічна форма оптової торгівлі, що ґрунтується на основних принципах цивільного

права: основних принципах власності, механізмах надбання права власності, зобов'язаннях та угоді цивільного права [8]. Він мав свої унікальні особливості: товарний характер угоди з поставки та побудову на принципах рівноцінної оплати, передачу товарів у власність, перетворення товарів у вантажі, а вантажів у товари, специфічні умови прийому товарів. Загалом, договір поставки відображає особливості передачі власності в межах цивільного законодавства та зберігає наведені субінституційні особливості.

По-друге, якщо постачальник постачає товари покупцю регулярно, договір поставки може бути корисним для встановлення загальних умов поставок, таких як частота поставок, умови оплати, відповідальність за якість товарів тощо. Це сприяє стабільності і прозорості у відносинах між сторонами.

По-третє, постачальник відповідає за доставку товарів. У договорі поставки можуть бути визначені умови щодо доставки товарів, включаючи місце доставки, терміни поставки, вартість доставки, страхування тощо.

Отже, договір поставки значно спрощує правовідносини між суб'єктами господарювання, що і зумовлює необхідність його існування в українському правовому полі. Однак законодавче визначення договору поставки розкриває його особливості дуже скупо. Саме через це виникає думка, що договір поставки недоцільно виділяти як явище чи правовий інститут і як окремий вид договору купівлі-продажу. Підтримуючи спрощення законодавства та викорінення застарілих правових інститутів із сучасної правової системи України, варто зазначити, що через важливість договору поставки у практичному застосуванні в правовідносинах в Україні та за кордоном, крок до отождолення договору поставки та договору купівлі-продажу був би помилкою.

Визначальною ознакою договору поставки, який відокремлює його від договору купівлі-продажу є суб'єктний склад. Положення ч. 1 ст. 712 ЦКУ вказують на те, що суб'єктами договору поставки є «продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність» та «покупець», який зобов'язується використовувати предмет договору «у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням» [5]. Водночас ч. 3 ст. 265 ГКУ вказує на те, що «сторонами договору поставки можуть бути суб'єкти господарювання» [6]. Лексико-логічний аналіз тексту ч. 3 ст. 265 ГКУ наводить на думку, що законодавець допустив помилку при формуванні положень статті. Формулювання «можуть бути» у контексті суб'єктів договору поставки відповідно до ч. 3 ст. 265 ГКУ вказує швидше на те, що суб'єкти господарювання є одними із потенційних суб'єктів договору поставки, а не єдиними можливими, що не збігається з визначенням, яке надається у ч. 1 ст. 712 ЦКУ. Доцільно змінити формулювання «можуть бути» у ч. 1 ст. 265 ГКУ на «можуть бути тільки» або ж на «є». Таке формулювання статті дозволить усунути потенційні різночитання положення ч. 3 ст. 265 ГКУ.

Відповідно до ч. 1 ст. 712 ЦКУ, суб'єктами договору поставки є суб'єкти підприємництва. ГКУ надає дещо інше уявлення про суб'єктів договору поставки, а саме називаючи їх суб'єктами господарської діяльності (ч. 3 ст. 265 ГКУ). Варто зауважити, що «суб'єкти господарської діяльності» є ширшим поняттям, ніж «суб'єкти підприємництва», так само як і поняття «господарська діяльність» є ширшим, ніж «підприємницька діяльність», відповідно до ст. 3 ГКУ. Тому визначення договору поставки, яке надає ГКУ, повніше і коректніше, ніж його аналог у ЦКУ.

Крім того, привертає увагу визначення поняття покупця за договором поставки у ч. 1 ст. 712 ЦКУ. У ЦКУ вказано, що покупець повинен використовувати предмет договору виключно у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим

подібним використанням. Оскільки поняття «суб'єкт господарювання» є ширшим і більш доцільним для використання у визначенні, то далі думка викладатиметься з використанням саме цього терміну. Виходячи з положення ч. 1 ст. 55 ГКУ, суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію, тобто господарські права та обов'язки. Реалізовувати господарську компетенцію законним чином неможливо без державної реєстрації суб'єкта господарювання у встановленому законом порядку. Тобто знову треба повернутися до визначення покупця за договором поставки через його правовий статус, а саме через організаційно-правову форму здійснення господарської діяльності.

При побутовому тлумаченні норми ч. 1 ст. 712 ЦКУ може скластися враження, що якщо використовувати предмет договору у комерційній діяльності навіть без належної реєстрації такої діяльності, то договір, який укладався між сторонами стосовно цього предмета, можна трактувати як договір поставки з усіма його особливостями. У зв'язку із тим, що закон повинен бути зрозумілим для будь-якої пересічної особи, доцільнішим було б формулювати визначення покупця у договорі поставки саме через правовий статус суб'єкта, як це виконано у ГКУ. При цьому формулювання про мету використання предмета договору поставки потрібно все одно залишити, аби не дати можливості покупцям, які здійснюють господарську діяльність, укладати договори поставки предметів, що не пов'язані із господарською діяльністю.

Наступним питанням, яке, необхідно висвітлити, є істотні умови договору. Цивільний кодекс не передбачає істотних умов договору поставки. Виходячи із визначення договору поставки, поданого у ч. 1 ст. 712 ЦКУ, а також з інших положень гл. 54 ЦК України «Купівля-продаж», істотними умовами договору поставки є умови про предмет з його кількісними (ст. ст. 669–672, 683–684) та якісними характеристиками (ст. ст. 673–678, 682, 684), а також ціна (ст. ст. 691, 695) та строк.

Однак для повного аналізу істотних умов договору потрібно звернутися і до ГКУ. Ч. 3 ст. 180 ГКУ вказує на те, що істотними умовами будь-якого господарського договору (до різновидів яких варто відносити і договір поставки) є предмет, ціна та строк дії договору. На перший погляд може здаватися, що положення ЦКУ та ГКУ стосовно істотних умов договору поставки не узгоджені один з одним, враховуючи, що він регулюється положеннями обох нормативно-правових актів. Однак, виходячи із положень ч. 2 та ч. 3 ст. 712 ЦКУ, можна стверджувати, що положення статті 180 ГКУ – це те саме «інше, що встановлене законом».

Проблема виникає при аналізі положень Господарського кодексу в контексті регулювання істотних умов договору поставки. Аналізуючи ст. 266–268 ГКУ, можна зробити висновок, що умова про строки договору є звичайною, а не істотною умовою договору поставки. За визначенням ч. 1 ст. 267 ГКУ, якщо в договорі строк його дії не визначений, він вважається укладеним на один рік. Таке формулювання не дає можливості чітко сказати про те, що ГКУ бачить умову про строк договору поставки як істотну в розумінні ст. 638 ЦКУ та ст. 180 ГКУ. Існування такої спеціальної (по відношенню до ст. 180 ГКУ) норми є неприпустимим та потребує виправлення. З таким же поглядом виступає і В. О. Годун, який вказує на те, що, з одного боку, термін є істотною умовою, але, з іншого, існує звичайна, тобто передбачена законом умова, і тому домовлятися про термін необов'язково. Таким чином, для вирішення зазначених протиріч, видається доцільним виключити останнє речення пункту 1 статті 267 ГКУ [9].

Дискусійним також є питання про продукцію та вироби, які можуть бути передані за договором поставки. У цьому контексті, суперечки викликає положення другого речення



ч. 1 ст. 266 ГКУ, де вказано, що предметом поставки можуть бути також продукція, виробі, визначені індивідуальними ознаками. Відповідно до ст. 184 ЦКУ, річ є визначеною індивідуальними ознаками, якщо вона наділена тільки її властивими ознаками, що вирізняють її з-поміж інших однорідних речей, індивідуалізуючи її. Речі, визначені індивідуальними ознаками, є незамінними. Зважаючи на наведене законодавче визначення речей, наділених індивідуальними ознаками, видається, що законодавець не підійшов системно до формування цієї статті. Договір поставки, за визначенням, має своїм предметом речі, які використовуються у господарській діяльності. Поставка на практиці передбачає купівлю та передачу партії товару, тобто оптову торгівлю. Оптова торгівля речами, визначеними індивідуальними ознаками – нонсенс, який показує неповне розуміння законодавцем або норм речового права, або природи договору поставки. Більше того, багато вчених, наприклад І. В. Колесник [10] обґрунтовано розмежовують договори поставки та договір купівлі-продажу саме за ознакою предмета договору: залежно від того родовими є речі/товари, що передаються за договором, чи індивідуально визначеними, а також рухомими чи нерухомими.

Враховуючи вищесказане, законодавчі визначення договору поставки як у ЦКУ, так і у ГКУ є неточними і потребують виправлень. Визначення договору поставки потрібно уніфікувати та викласти у наступній редакції: «За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює господарську діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця, який здійснює господарську діяльність, 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».

Запропоновані визначення договору поставки та зміни до законодавства допоможуть розпочати процес реформи цього правового інституту.

Порівняльний аналіз результатів цього дослідження з іншими науковими працями, які також стосувалися теми договорів поставки, дозволяє виявити як схожості, так і відмінності у висновках. Однак, загалом результати цього дослідження узгоджені з попередніми дослідженнями колег-науковців у питанні необхідності уваги до предмету договору та можливості розмежування договорів поставки і купівлі-продажу в залежності від умов угоди.

Важливість договору поставки для воєнної та поствоєнної економіки складно переоцінити, адже здебільшого саме за договорами поставки здійснюється передача речей між суб'єктами господарської діяльності, що в свою чергу підвищує економічний потенціал країни.

Тим не менш, правове регулювання цього інституту залишає бажати кращого. У світлі реформи цивільного законодавства (а саме рекодифікації Цивільного кодексу) важливо зрозуміти на що звернути увагу законодавцю у наступній кодифікації. Проблеми криються у найочевидніших місцях: в самому визначенні договору поставки. Положення Цивільного та Господарського кодексів щодо договорів поставки майже не змінювалися з 2004 року і тому вони часто де-факто не відповідають актуальним правовідносинам. Питання узгодженості положень Цивільного та Господарського кодексів України все ще на порядку денному у контексті правового регулювання договору поставки.

Отже, зазначені проблеми потребують уваги та корекції з боку законодавця для створення більш чітких та консистентних норм щодо договорів поставки в українському правовому середовищі.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Титов В. Д., Зархіна С. Е. Історичний розвиток філософсько-логічних концепцій мови права: монографія. Харків: ФІНН, 2009. 432 с.
2. Загальна теорія права: Підручник / За заг. ред. М.І. Козюбри. – К.: Ваїте, 2015. – 392 с.
3. Рішення Європейського суду з прав людини у справі "Стіл та інші проти Сполученого Королівства" від 23.09.1998. База даних «Законодавство України». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980\\_106#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_106#Text) (дата звернення: 26.06.2024).
4. Мирославський С. В., Шестаченко Д. С. Теоретичні та практичні проблеми укладання та виконання договору поставки в Україні. Правові горизонти. 2017. Вип. 6. С. 99-104. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/In\\_2017\\_6\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/In_2017_6_21) (дата звернення 23.05.2024).
5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV (ЦК). База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
6. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV (ГК). База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
7. Алопій І. В. Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання. Соц.-ек.проблеми сучас.періоду України. 2008. Вип. 6 (74). URL: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/12319/23-Alopiy.pdf?sequence=1> (дата звернення 06.06.2024).
8. Аляжкін 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. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu\\_2013\\_2\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnudpsu_2013_2_35) (дата звернення 06.06.2024).
9. Годун В. О. Договір поставки в контексті дуалізму приватного права: пропозиції щодо вдосконалення. Молодий вчений. 2018. № 11(2). С. 795-799. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2018\\_11%282%29\\_66](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_11%282%29_66) (дата звернення 09.06.2024).
10. Колесник І. В. Особливість предмета договору поставки підприємств залізничного транспорту. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2012. № 4. С. 168-173. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdduvs\\_2012\\_4\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdduvs_2012_4_26)