

Андрухів Євгенія Михайлівна

аспірантка

Львівського державного університету внутрішніх справ

Andrukhiv Yevheniia

Graduate Student of the

Lviv State University of Internal Affairs

DOI: 10.25313/2520-2308-2024-11-10456

ДОГОВІР ПОСТАВКИ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

SUPPLY CONTRACT IN THE PROCESS OF IMPLEMENTING ECONOMIC LEGAL RELATIONS UNDER MODERN CONDITIONS

Анотація. Вступ. Для розвитку економіки України важливим є використання усіх можливих важелів впливу. Серед таких важелів виступає договір як надійний спосіб забезпечення виконання зобов'язань, зокрема у сфері господарювання. Господарські договори протягом років дозволяють не лише визначати права та обов'язки їх сторін з метою забезпечення виконання останніх, але й виконують ряд надважливих функцій, особливо в період сьогодення. Наявність їхнього різного виду напряду впливає на ефективність господарської діяльності. Одним із таких договорів є договір поставки.

Україна за останні роки стикнулася із рядом проблем таких як економічна криза, антитерористична операція на сході України, операція Об'єднаних сил, COVID-19 та повномасштабною війною, зумовленою військовою агресією російської федерації проти України. Такі виклики не сприяють стабільності в економічному розвитку країни, а навпаки дестабілізують ситуацію та створюють нові перешкоди для досягнення поставлених цілей. Єдиним та дієвим способом тримання всього під контролем є забезпечення належного правового регулювання процесів, що відбуваються в державі. Дієве правове регулювання договорів поставки є явною необхідністю та вагомою потребою, оскільки воно напряду впливає на роботу суб'єктів господарювання, дозволяючи останнім підтримувати розвиток бізнесу, економічну стабільність, розвиток зовнішньоекономічних відносин, залучення інвестицій, сприяє економічній гнучкості у сфері постачання та впевненому реагуванні на зовнішні негативні виклики.

Проте, попри численні перешкоди, з якими країна стикнулася та продовжує стикатися, наявне правове регулювання договорів поставки станом на сьогодні залишається без суттєвих змін, що у свою чергу може свідчити як про дієвість наявного правового регулювання так і про неопрацьованість останнього з боку законодавця.

Мета. Метою дослідження є оцінка важливості використання договору поставки у період сьогодення та його правового регулювання, що напряду окреслює можливість використання останнього.

Матеріали і методи. Основними матеріалами дослідження є нормативно-правова база України та наукові напрацювання вітчизняних науковців, які приділяли увагу питанню вивчення особливостей реалізації договору поставки в цілому так і у воєнний період.

Під час здійснення дослідження було використано такі наукові методи: теоретичні (використано метод аналізу, порівняння, тлумачення з метою дослідження особливостей визначення договорів поставки в національному правовому полі), а також філософсько-світоглядні методи, зокрема гносеологічний метод для пізнання договору поставки як частини дієвих засобів регулювання господарської діяльності та функціонування економіки та ін.

Результати. Враховуючи, той факт, що правове регулювання договорів поставки піддавалося критиці зі сторони наукової спільноти ще до повномасштабного вторгнення ворога на територію України, залишення його у тому ж вигляді яким воно було раніше вбачається недоречним та нерациональним рішенням. Підтримка господарського сектору є надважливим аспектом, що впливає на функціонування країни у цілому, тому правове регулювання зокрема договорів поставки має бути дієвим. У зв'язку із чим пропонується переглянути чинну нормативну базу, що регламентує процедуру укладення відповідних договорів, особливо в період тотальної нестабільності.

Перспективи. Подальші дослідження теми правового регулювання договорів поставки дозволить популяризувати відповідний договір серед суб'єктів господарювання як надійний та гнучкий механізм регулювання господарської діяльності навіть у найскладніший період існування української державності та дозволить забезпечувати розвиток економіки країни і надалі.

Ключові слова: правове регулювання, форс-мажорні обставини, договір, договір поставки, воєнні дії, господарські правовідносини.

Summary. Introduction. For the development of Ukraine's economy, it is important to use all possible levers of influence. Among such levers, the contract serves as a reliable way to ensure the fulfillment of obligations, particularly in the field of economic activity. Economic contracts over the years have not only allowed to determine the rights and obligations of their parties to ensure their fulfillment, but also perform several extremely crucial functions, especially nowadays. The existence of their variety directly impacts the efficiency of economic activity. One of such contracts is the supply contract.

In recent years, Ukraine has faced a number of problems, such as the economic crisis, the anti-terrorist operation in the east of Ukraine, the operation of the United Forces, COVID-19 and a full-scale war caused by the military aggression of the Russian Federation against Ukraine. These challenges do not contribute to stability in the economic development of the country, on the contrary, they destabilize the situation and create new obstacles to achieving the set goals. The only effective way to keep everything under control is to ensure proper legal regulation of the processes taking place in the state. Effective legal regulation of supply contracts is a clear necessity and a pressing need, as it directly affects the work of economic entities, enabling them to maintain business development, economic stability, development of foreign economic relations, investment attraction, and contributes to economic flexibility in the supply sector and the ability to confidently respond to external negative challenges.

However, despite the numerous obstacles that the country has faced and continues to face, the existing legal regulation of supply contracts remains without significant changes, which in turn can testify to the effectiveness of the existing legal regulation and the lack of their development by the legislator.

Purpose. The purpose of the study is to assess the importance of using the supply contract in the present period and its legal regulation, which directly outlines the possibility of using the latter.

Materials and methods. The main materials of the study are the regulatory and legal framework of Ukraine and the scientific work of domestic scientists who focused on the issue of studying the peculiarities of the implementation of the supply contract in general and during the wartime period.

During the research, the following scientific methods were used: theoretical (the methods of analysis, comparison, interpretation were used for the purpose of researching the specifics of the definition of supply contracts within the national legal framework), as well as philosophical and worldview methods, in particular the epistemological method for understanding the supply contract as part of effective means of regulation economic activity and functioning of the economy, etc.

Results. Considering the fact that the legal regulation of supply contracts had been criticized by the scientific community even before the full-scale invasion of the enemy on the territory of Ukraine, leaving it in the same form as it was before considers an inappropriate and irrational decision. Support of the economic sector is a crucial aspect that affects the functioning of the country in general, therefore the legal regulation of supply contracts in particular must be effective. In this regard, it is proposed to review the existing legal framework that governs the procedure of concluding such contracts, especially during periods of total instability.

Prospects. Further research on the legal regulation of supply contracts will allow popularizing this type of contracts among business entities as a reliable and effective mechanism for regulating economic activity, even in the most challenging period of the existence of Ukrainian statehood and will contribute to ensuring the development of the country's economy in the future.

Key words: legal regulation, force majeure, contract, supply contract, military actions, economic legal relations.

Постановка проблеми. Договір поставки відіграє важливу роль для економіки держави як у мирний час так і воєнний, у зв'язку із чим правове регулювання цього виду договору є надзвичайно важливим, адже дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати постачання товарів із однієї точки в іншу, забезпечуючи при цьому безперервність господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню особливостей укладення договорів поставки приділено чимало уваги науковою спільнотою. Зокрема свою увагу щодо вищенаведеного договору звертали такі науковці як Товкун І., Зал Д., Кальковець В.Л., Шевченко А. та інші. Проте, достатнього наукового дослідження щодо проблематики правового

регулювання договорів доставки в період сьогодення залишається не достатньо дослідженим.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження договору поставки, що широко використовується у процесі реалізації господарських правовідносин в період сьогодення крізь призму правового регулювання останнього.

Виклад основного матеріалу. Договір поставки є одним з найбільш поширених договорів, що укладаються між суб'єктами господарювання. Відповідно до ч. 5 ст. 265 Господарського кодексу України (далі — ГК України) постачання товарів без укладення договору поставки може здійснюватися лише у випадках і порядку, передбачених законодавством.

Торгівля, що здійснюється на підставі договорів поставки, є одним з найбільш поширених видів господарської діяльності, що забезпечує зв'язок між виробником та споживачем [1].

Базові норми, присвячені правовому регулюванню договору постачання містяться у ГК України: параграф 1 «Поставка» (статті 264–271) глави 30 «Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності»; Цивільному кодексу України (далі ЦК України): параграф 3 «Поставка» (ст. 712) глави 54 «Купівля-продаж»; Законі України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922- VIII [2, с. 146].

Варто зазначити, що суперечності між кодексами починаються вже на стадії дефініції договору поставки [3, с. 221].

Відповідно до ч. 1 ст. 265 Господарського кодексу України (далі — 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 (товари) і сплатити за нього певну грошову суму [4].

Згідно із ч. 1 ст. 712 ЦК України 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].

З другого боку, п. 3 ст. 265 ГК, більш точно визначає сферу застосування договору поставки, оскільки визначає його сторонами суб'єкти господарювання, а саме: 1) господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Цивільний кодекс, в свою чергу, зводить коло суб'єктів договору до суб'єктів підприємництва, хоча підприємництво — лише один з видів господарської діяльності [3, с. 222].

Проте, ГК України як профільний кодифікований акт не містить усіх необхідних регулятивних важелів, що впливають на процедуру укладення договорів поставки у відповідній сфері і це простежується, зокрема у його положеннях регламентованих у ч. 6 ст. 265. Відтак, відповідна норма говорить про те, що до відносин поставки, не врегульованих цим Кодексом, застосовуються відповідні положення ЦК України про договір купівлі-продажу [4].

Поставка як форма оплатно-грошової реалізації товару за юридичною сутністю походить із купівлі-продажу, але має свої відмінності.

Саме тому до договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, однак закон може передбачати особливості регулювання укладення та виконання договорів поставки (ст. 712 ЦК України) [1].

Із вищенаведеного випливає, що норми ГК України не є до кінця пропрацьованими щодо регулювання договору поставки. Крім цього, варто зазначити, що таке регулювання вищенаведеного договору як і його дефініції, що передбачені цим кодексом, має ще ряд недоліків, які полягають у наступному.

Як слушно зауважують деякі науковці, дана дефініція нічим практично не відрізняється від визначення договору купівлі-продажу, тому не зовсім зрозумілими є тоді підстави винесення його в окремий вид [3, с. 222–222].

Проблема в тім, що питання правового регулювання дефініції відповідного виду господарського договору вищенаведеної точки зору вже давно піднімалася у наукових колах, зокрема у науковій статті Апопія І. В. «Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання», яка була опублікована ще у 2008 році і у якій простежується відповідна думка, проте пройшло більш ніж 10 років, але така думка і до сьогодні залишається актуальною серед ряду науковців, хоч з якою і важко погодитися, попри явну схожість.

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 [6, с. 124].

При цьому укладання договору поставки має свої особливості, які допомагають відрізнити його від інших господарських договорів. Зокрема:

- за договором поставки товар придбавається для використання в господарській діяльності (наприклад, для подальшого продажу). А якщо суб'єкт господарювання (далі — СГ) вирішить реалізува-

ти товари не СГ, то здійснити це він повинен за правилами, установленими для договорів купівлі-продажу (ч. 6 ст. 265 ГК України);

- звичайно моменти укладання договору та його виконання не збігаються;
- для договору поставки характерні тривалість відносин і періодичність замовлень. Так, договір може бути укладений на рік, на строк більше року (довгостроковий договір) або на інший строк, визначений угодою сторін. Якщо строк дії в договорі не визначено, він вважається укладеним на рік (ч. 1 ст. 267 ГК України);
- договором може бути передбачена як поставка товару партіями в певні періоди (обумовлені строки), так і одноразова поставка (обумовлений строк) (ч. 4 ст. 267 ГК України);
- за угодою сторін у договорі може бути встановлений порядок відвантаження товарів будь-яким видом транспорту (ч. 5 ст. 267 ГК України) [7, с. 4].

Відтак, попри наявність явної схожості між договором поставки та договором купівлі-продажу виокремлення першого дозволяє вирішити чимало питань зокрема порядок відвантаження товару, використання транспорту, забезпечення цінності поставленого товару, поставка партіями, однопартійна поставка та ін. Ось чому такий вид договору потребує належного правового регулювання без ототожнення останнього з правовим регулювання договорів купівлі-продажу. Звісно, відсильний характер норм діючих профільних кодифікованих актів, полегшує законодавцю роботу щодо визначення нормативного унормування господарських договорів, зокрема таких як договір поставки, проте збільшення попиту на використання останніх потребує якісного закріплення не просто найважливіших особливостей їх укладення у господарській законодавчій базі, а й нюансів, які дозволяють відокремити такі договори від інших.

Проте, законодавство України і з інших питань містить проблематичність.

Не можемо не погодитися з позицією В. О. Годун, яка акцентує увагу на так званих «сірих зонах» нормативного регулювання поставки товару, зокрема недосконалості норм ГК України щодо предмета вказаного договору, строку якості товару, порядку укладання, умов виконання та обсягу відповідальності. Так, дійсно, чинне законодавство України не містить типового примірника договору поставки. З одного боку, законодавець вирішив надати контрагентам можливість самостійно вибирати пункти договору, що у цілому є складовою частиною принципу свободи договору, який є основоположним для відносин між суб'єктами господарювання; з іншого ж боку, такі широкі можливості часто призводять до спорів між сторонами та укладення договору у спрощеній формі, до якого сторони не готові, у зв'язку з недосконалістю, місцями недостатнім нормативним регулюванням останнього [8, с. 41].

Такі сірі зони теж позитивно не впливають на регламентування особливостей відповідного договору, особливо в період сьогодення.

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 [9, с. 124].

Введення воєнного стану внаслідок повномасштабного вторгнення російської федерації в Україну вносить значні корективи в порядок укладення та виконання договорів поставки [9, с. 41].

Варто зазначити, що основними проблемами, які виникають із наявності воєнних дій на території України і з якими можуть стикнутися сторони договору поставки можуть виступати перебої у постачанні товарів, що зумовлені перервами у транспортних ланцюгах.

Окрім транспортної сфери постраждала й морська галузь. Так, закриття українських портів спричинило серйозні порушення в європейських та інших ланцюгах поставок. Через відсутність морської логістики та сполучення назриває міжнародна продовольча криза. Війна Росії на Україні сильно вплинула на сектор морського транспорту, включно з портами [10, с. 529].

Крім цього, викликом для можливості реалізації договорів поставки є також фінансова нестабільність, безпека для персоналу та майна, ризики банкрутства.

Настання частини цих обставин, можуть бути розтлумачені кризь призму форс-мажорних обставин, що за наявності сукупності доказових факторів допоможуть тій чи іншій стороні договору бути звільненими від відповідальності за невиконання умов договору поставки.

Для спрощення процедури засвідчення форс-мажорних обставин 28 лютого 2022 р. Торгово-промисловою палатою України оприлюднено офіційний лист, яким повідомлено, що військова агресія Російської Федерації проти України є форс-мажорною обставиною, та на який можливо послання сторони договору, для якої виконання договірних зобов'язань стало об'єктивно неможливим внаслідок воєнних дій на території України. Як результат, набули поширення випадки, коли суб'єкти господарювання обмежуються виключно посиланням на

згаданий лист та не доводять причинно-наслідковий зв'язок між воєнним діями та невиконанням ними своїх договірних зобов'язань. Між тим, судова практика цілком ґрунтовно виходить з того, що воєнний стан на території України не означає неможливість здійснення підприємницької діяльності для більшості відповідачів за спорами про стягнення збитків та сплату штрафних санкцій за неналежне виконання господарсько-договірних зобов'язань, а самі форс-мажорні обставини не мають «преюдиціальний» характер. Отже, сторона, яка посилається на дію таких обставин, повинна довести що саме ними спричинено об'єктивну неможливість виконання нею договірних зобов'язань. Інакше кажучи, між воєнним станом та неможливістю виконання договірних зобов'язань повинен існувати прямий причинно-наслідковий зв'язок, як-то: зупинення роботи підприємства у зв'язку із мобілізацією працівників або залучення майнового комплексу підприємства для проведення воєнних заходів, чи неможливість здійснення своєчасної поставки товару внаслідок руйнування транспортної інфраструктури тощо. Проте, якщо суб'єкти господарювання продовжують функціонувати в звичайному режимі в регіонах України, де є можливість безпечного транспортування товару, посилення на форс-мажор є безпідставним [101, с. 27–28].

Відтак, необхідно розуміти, що автоматичності процедури звільнення від відповідальності сторін господарських договорів поставок в результаті настання форс-мажорних обставин, не існує, а складність доведення настання таких обставин може безпосередньо полягати у втраті чи знищенні документів, які могли б слугувати підтвердженням неможливості виконання зобов'язань за договором поставки.

Реалізація господарських правовідносин в період воєнних дій є складним аспектом, проте при належному правовому регулюванню усіх способів реалізації останніх, зокрема договорів поставки, потрібно якісне нормативне регулювання договорів.

Наявність лише норм, які регулюють питання форс-мажорних обставин є надто малим допоміж-

ним фактором у регулювання договорів поставки, віднайдіння шляхів вирішення проблем зумовлених настанням тих чи інших явищ з метою забезпечення тривалості договірних зобов'язань наразі не до кінця вивчається зі сторони законодавця.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання договорів як засобів регулювання будь яких правовідносин є ефективним способом розвитку економіки країни в цілому. Проте такий спосіб повинен мати надійне правове регулювання і випадок із договорами поставки в сфері господарювання не є виключеннями. Проблема з якою стикається правове регулювання саме цього виду договору полягає у свого роду застарілості нормативної регламентації останньої, наявності протягом років розмитості у розумінні різниці між дефініціями понять договір купівлі-продажу та договір поставки. Така розмитість супроводжується наявністю від сильного характеру норм профільного кодифікованого акту у господарському праві — ГК України. Більше 10 років схожість у дефініціях піднімали наукову спільноту роздумувати над питанням щодо доцільності виокремлення договору поставки, як окремого договору, від'ємного від договору купівлі-продажу. І попри наявність явних особливостей, що притаманні таким договорам, насправді серед науковців і надалі можна зустріти думку щодо відсутності необхідності до виокремлення останніх і в період сьогодення.

Наявність таких проблем у період сьогодення, коли Україна стикнулася із більш масштабними негативними процесами, що загрожують її існуванню та має працювати над питанням не просто забезпечення можливості сторін договору бути звільненими від відповідальності за невиконання умов договору при наявності обґрунтованості настання форс-мажорних обставин, а напрацьовувати шляхи виходу для таких сторін при настанні відповідних обставин з метою збереження домовленостей та їх виконання, якщо така можливість зберігається фізично — правове регулювання договорів поставки все ще містить недоліки з попередніх років, які так і не змінюються.

Література

1. Кузьмін Дн. Л. Договір поставки та особливості його укладання. URL: https://library.ztu.edu.ua/e-copies/VISNUK/47_1/65.pdf (дата звернення: 03.11.2024).
2. Міщек М. С., Куца Л. В. Юридичні особливості визначення договору постачання в господарсько-торговельній діяльності підприємства. *Правничий вісник університету «КРОК»*. 2017. № 29. С. 145–153.
3. Апопій І. В. Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання. *Соц.-ек. проблеми сучас. періоду України*. 2008. Вип. 6 (74) С. 220–227.
4. Господарський кодекс України. від 16.01.2003 № 436-IV. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n378> (дата звернення: 06.03.2023).
5. Цивільний кодекс України. від 16.01.2003 № 435-IV. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 05.06.2022).
6. Кальковець В. Л. Проблематика законодавчого визначення договору поставки. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2024. № 7. С. 123–126.

7. Шевченко А. Договір поставки: правила оформлення. *Бібліотека Баланс. Практичне керівництво*. 2019. № 6. С. 4–10.
8. Товкун І., Зал Д. Укладення договору поставки у спрощеній формі: на матеріалах судової практики. *Підприємництво, господарство і право*. 2021. № 5. С. 40–44.
9. Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б. Договірна політика та податкові ризики в умовах невизначеності. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. Вип. 3 (03). С. 41–46.
10. Берназ-Лукавецька О. М. Проблемні питання використання окремих видів договорів в умовах воєнного стану. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 7. С. 527–529.
11. Мілаш В. С. Форс-мажор як підстава звільнення від господарсько-договірної відповідальності. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2023. № 1 (45). С. 21–29.

References

1. Kuz'min Dn.L. Dohovir postavky ta osoblyvosti yoho ukladannya [Supply contract and features of its conclusion]. URL: https://library.ztu.edu.ua/e-copies/VISNUK/47_1/65.pdf [in Ukrainian].
2. Mishchek M. S., Kutsa L. V. (2017). Yurydychni osoblyvosti vyznachennya dohovoru postachannya v hospodars'ko-torhovel'niy diyal'nosti pidpryyemstva [Legal features of the definition of the supply contract in the business and trade activities of the enterprise]. *Pravnychy visnyk universytetu "KROK" — Legal Bulletin of "KROK" University*. No. 29. pp. 145–153 [in Ukrainian].
3. Apopiy I. V. (2008). Dohovir postavky v tsyvil'nomu ta hospodars'komu zakonodavstvi: problemy ta shlyakhy yikh podolannya [Supply contract in civil and economic legislation: problems and ways to overcome them]. *Sots.-ek. problemy suchas. periodu Ukrayiny — Soc.-ec. problems today. period of Ukraine*. Vol. 6 (74). pp. 220–227 [in Ukrainian].
4. Hospodars'kyi kodeks Ukrayiny: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 No 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n378> [in Ukrainian].
5. Tsyvil'nyy kodeks Ukrayiny: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> [in Ukrainian].
6. Kal'kovets' V. L. (2024). Problematyka zakonodavchoho vyznachennya dohovoru postavky [Issues of legislative definition of the supply contract]. *Yurydychnyy naukovyy elektronnyy zhurnal — Legal scientific electronic journal*. No 7. pp. 123–126 [in Ukrainian].
7. Shevchenko A. (2019). Dohovir postavky: pravyla oformlennya [Supply contract: execution rules]. *Biblioteka Balans. Praktychne kerivnytstvo — Balance Library. Practical guidance*. No 6. pp. 4–10 [in Ukrainian].
8. Tovkun I., Zal D. (2021). Ukladennya dohovoru postavky u sproshcheniy formi: na materialakh sudovoyi praktyky [Conclusion of a supply contract in a simplified form: on the materials of court practice]. *Pidpryyemnytstvo, gospodarstvo i pravo — Entrepreneurship, economy and law*. No. 5. pp. 40–44 [in Ukrainian].
9. Leha O. V., Yaloveha L. V., Pryydak T. B. (2022). Dohovirna polityka ta podatkovy ryzyky v umovakh nevyznachenosti [Contract policy and tax risks in conditions of uncertainty]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka — Digital economy and economic security*. Vol. 3 (03). pp. 41–46 [in Ukrainian].
10. Bernaz-Lukavets'ka O. M. (2022). Problemni pytannya vykorystannya okremykh vydiv dohovoriv v umovakh voyennoho stanu [Problematic issues of the use of certain types of contracts in the conditions of martial law]. *Yurydychnyy naukovyy elektronnyy zhurnal — Legal scientific electronic journal*. No 7. pp. 527–529 [in Ukrainian].
11. Milash V. S. (2023). Fors-mazhor yak pidstava zvil'neniya vid hospodars'ko-dohovirnoyi vidpovidal'nosti [Force majeure as a basis for exemption from economic and contractual liability]. *Aktual'ni problemy prava: teoriya i praktyka — Actual problems of law: theory and practice*. No 1 (45). pp. 21–29 [in Ukrainian].