

Кальковець Валентин Леонідович

аспірант кафедри цивільного та господарського права

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Kalkovets Valentyn

Postgraduate Student of the Department of Civil and Commercial Law

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ORCID: 0009-0006-6572-0668

DOI: 10.25313/2520-2308-2026-1-11817

ПРОБЛЕМАТИКА УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ ПОСТАВКИ У СПРОЩЕНІЙ ФОРМІ

ISSUES RELATED TO THE CONCLUSION OF SUPPLY CONTRACTS IN A SIMPLIFIED FORM

Анотація. Вступ. Укладення договорів поставки у спрощеній формі через листування, електронне листування, рахунки-фактури та інші первинні документи є поширеною практикою в комерційній діяльності. Однак відсутність єдиного документа з підписами обох сторін часто призводить до виникнення спорів щодо того, чи був договір взагалі укладений, які умови вважаються узгодженими та за яких обставин можна вважати договір завершеним. Сучасне цивільне законодавство України, зокрема Цивільний кодекс, передбачає можливість укладення договорів у спрощеній формі, однак судовою практикою демонструє суперечливість у підходах до визнання таких договорів та встановлення їхніх умов.

Мета. Дослідити теоретичні та практичні проблеми укладення договорів поставки у спрощеній формі в умовах чинного цивільного законодавства України, визначити критерії визнання договору укладеним при відсутності єдиного підписаного документа, аналізувати особливості електронного документообігу та проблематику доказування факту укладення договору.

Матеріали і методи. Дослідження проведено з використанням методів правового аналізу, порівняльного аналізу судової практики, системного аналізу нормативних актів. Розглянуто положення статей 205, 638, 641–647 Цивільного кодексу України, Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг», постанови Верховного Суду та касаційних судів 2021–2025 років.

Результати. Визначено, що укладення договору поставки у спрощеній формі потребує досягнення сторонами згоди з усіх істотних умов (предмет, ціна, строк), однак сучасна судовою практика розвивається у трьох різних напрямках щодо визнання таких домовленостей. Виявлено проблеми з доказуванням факту отримання документів при електронному листуванні, необхідністю доведення уповноваженості осіб, які здійснюють переписку, та складнощами із визначенням моменту укладення договору при багатоетапних переговорах. Запропоновано дієві варіанти вирішення проблем, які описані у дослідженні.

Перспективи. Перспективи подальших досліджень включають порівняльно-правовий аналіз регулювання цього питання в інших європейських країнах (Німеччина, Франція, Польща) та у міжнародному комерційному праві (Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року). Також окремої уваги заслуговує дослідження ролі конклюдентних дій у сучасній судовій практиці та встановлення меж, у межах яких такі дії можна розглядати як договір, зокрема у контексті цифровізації економіки. Перспективним вважаємо аналіз можливості розробки типових форм угод про електронний документообіг, які б гарантували вищу доказову цінність документів та могли б бути рекомендовані бізнес-спільнотою як стандарт галузі.

Ключові слова: укладення договору, спрощена форма, істотні умови, листування, електронні документи, оферта, акцепт, судовою практика.

Summary. Introduction. Concluding supply contracts in a simplified form through correspondence, e-mail, invoices, and other primary documents is a common practice in commercial activities. However, the absence of a single document signed by both



Copyright © The Author(s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

parties often leads to disputes as to whether the contract was concluded at all, what terms are considered agreed upon, and under what circumstances the contract can be considered completed. Modern civil legislation of Ukraine, in particular the Civil Code, provides for the possibility of concluding contracts in a simplified form, but judicial practice demonstrates contradictory approaches to the recognition of such contracts and the establishment of their terms.

Purpose. To study the theoretical and practical problems of concluding supply contracts in a simplified form under the current civil legislation of Ukraine, to determine the criteria for recognizing a contract as concluded in the absence of a single signed document, to analyze the features of electronic document management and the problems of proving the fact of concluding a contract.

Materials and methods. The study was conducted using methods of legal analysis, comparative analysis of judicial practice, and systematic analysis of normative acts. The provisions of Articles 205, 638, 641–647 of the Civil Code of Ukraine, the Law of Ukraine “On Electronic Documents and Electronic Document Management,” and resolutions of the Supreme Court and cassation courts from 2021 to 2025 were considered.

Results. It has been determined that the conclusion of a simplified supply agreement requires the parties to reach an agreement on all essential terms (subject matter, price, term), but current judicial practice is developing in three different directions with regard to the recognition of such agreements. Problems have been identified with proving the receipt of documents in electronic correspondence, the need to prove the authority of the persons conducting the correspondence, and difficulties in determining the moment of conclusion of the contract in multi-stage negotiations. Effective solutions to the problems described in the study are proposed.

Discussion. Prospects for further research include a comparative legal analysis of the regulation of this issue in other European countries (Germany, France, Poland) and in international commercial law (the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods). Also, the role of implied actions in modern judicial practice and the establishment of limits within which such actions can be considered a contract, particularly in the context of the digitalization of the economy, deserve separate attention. We consider it promising to analyze the possibility of developing standard forms of agreements on electronic document management that would guarantee higher evidentiary value of documents and could be recommended by the business community as an industry standard.

Key words: contract formation, simplified form, essential terms, correspondence, electronic documents, offer, acceptance, judicial practice.

Постановка проблеми. Практика комерційної діяльності в Україні демонструє, що укладення договорів поставки у спрощеній формі є звичайним явищем. Сторони часто відмовляються від складання єдиного письмового договору з підписами та печатками, замість цього узгоджуючи умови поставки через листування, електронні листи, виставлення рахунків-фактур, накладних та платіжних доручень. Така практика набула особливої поширеності під час переходу до електронного документообігу та в період воєнного стану в Україні, коли сторони були змушені переходити на дистанційні форми комунікації.

Однак саме із такої практики виникають численні спори. Часто одна зі сторін (зазвичай постачальник, який не отримав оплату, або покупець, який не отримав товар) стверджує, що договір ніколи не був укладений, оскільки сторони не досягли згоди з усіх істотних умов, або що отримані документи не можуть вважатися договором. Друга сторона, навпаки, посилається на сукупність документів та фактичні дії, які свідчать про наявність договірних правовідносин.

Проблематика цього питання ускладнюється кількома факторами. По-перше, цивільне законодавство України передбачає можливість укладення договорів у спрощеній формі, однак не надає чітких критеріїв для визнання такої домовленості судом. По-друге, суди різних рівнів застосовують різні підходи до визнання договору укладеним при наявності лише рахунків-фактур, листів або електронних повідомлень. По-третє, виникають питання про доказування факту отримання документів при

електронному листуванні, встановлення особи, яка здійснювала переписку, та моменту, з якого договір слід вважати укладеним.

Крім того, розширення використання електронного документообігу створило нові виклики. Хоча законодавство визнає електронні документи рівнозначними паперовим, на практиці виникають проблеми з доказуванням автентичності, цілісності та факту отримання таких документів. Все це обумовлює необхідність комплексного дослідження цієї проблематики з метою виробити рекомендації для практиків та сприяти уніфікації судової практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання укладення договорів у спрощеній формі тривалий час знаходиться в центрі уваги цивілістів та господарників, однак кількість спеціалізованих досліджень цієї проблематики є обмеженою. Одним із фундаментальних досліджень було дослідження І. М. Товкуна та Д. О. Зала [1], які розглядали механізм виникнення договірних зобов'язань та особливості укладення договорів в електронній формі. Ця стаття безпосередньо присвячена питанню укладення договорів поставки через листування, рахунки-фактури та накладні, і містить аналіз судової практики Верховного Суду. Однак слід констатувати, що після цієї публікації системних наукових досліджень питання укладення договорів поставки у спрощеній формі майже не проводилося, що й обумовлює високу актуальність цієї статті.

Значний внесок у розуміння цього питання зробив Т. А. Родман [2], який провів комплексне

дослідження оферти та акцепту на матеріалах судової практики. Його робота виявила, що оферта не є лише попередньою стадією укладення договору, а самостійною юридично значимою дією, яка має певні ознаки та правову природу.

Невирішеними раніше частинами проблеми залишаються:

- 1) критерії розмежування між спрощеною формою укладення договору та окремими документами, які не можуть розглядатися як договір;
- 2) момент, з якого договір вважається укладеним при багатостадійному листуванні;
- 3) правила доказування факту отримання електронних документів та уповноваженості осіб, які здійснюють листування;
- 4) застосування принципу конклюдентних дій при укладенні договору поставки;
- 5) вплив часткового виконання договору на визнання його укладеним при спірних формальних умовах.

Мета цієї статті полягає у комплексному дослідженні проблем укладення договорів поставки у спрощеній формі в умовах чинного цивільного законодавства України та сучасної судової практики. Конкретні завдання включають:

- 1) визначення нормативної бази укладення договорів поставки у спрощеній формі та з'ясування поняття «істотні умови договору» в контексті такого укладення.
- 2) аналіз судової практики Верховного Суду та касаційних судів щодо визнання договорів укладеними при наявності лише первинних документів (рахунків-фактур, накладних, платіжних доручень).
- 3) дослідження особливостей укладення договорів поставки через листування, у тому числі електронне листування, та визначення критеріїв визнання таких домовленостей договорами.
- 4) аналіз проблем, пов'язаних з доказуванням факту укладення договору при електронному документообігу, включаючи питання автентичності документів та уповноваженості осіб.
- 5) виявлення невирішених питань щодо моменту укладення договору, ролі конклюдентних дій та часткового виконання у визнанні договору укладеним.
- 6) розробка науково обґрунтованих рекомендацій для удосконалення практики укладення договорів поставки та сприяння уніфікації судової практики.

Матеріали і методи. Дослідження проведено з використанням методів правового аналізу, порівняльного аналізу судової практики, системного аналізу нормативних актів. Розглянуто положення статей 205, 638, 641–647 Цивільного кодексу України, Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг», постанови Верховного Суду та касаційних судів 2021–2025 років.

Виклад основного матеріалу. Згідно з частиною першою статті 638 Цивільного кодексу України

[3] договір є укладеним, якщо сторони досягли згоди з усіх істотних умов договору. Істотними умовами договору визнаються:

- 1) умови про предмет договору;
- 2) умови, які визначені законом як істотні або необхідні для договорів даного виду;
- 3) усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди.

Для договорів поставки Цивільний кодекс не встановлює спеціальних істотних умов, тому застосовуються загальні правила. Однак практично сторони повинні узгодити принаймні такі умови: найменування та кількість товару (предмет), ціну товару та умови оплати, строк поставки та місце передачі товару.

Частиною третьою статті 205 ЦК України встановлено, що правочин вважається вчиненим у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох документах (у тому числі електронних), у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони [4]. Це означає, що письмова форма договору може складатися з кількох документів, які не обов'язково складають єдиний текст договору.

Статті 641–647 ЦК України встановлюють процедуру укладення договору шляхом оферти та акцепту. Оферта визначається як пропозиція укласти договір, яка при прийнятті другою стороною повинна мати наслідком укладення договору. Акцепт — це повна та безумовна згода на умови оферти. Важливо, що закон передбачає можливість укладення договору не лише через формальну процедуру оферти та акцепту, але й через конклюдентні дії — дії, за допомогою яких сторони демонструють намір укласти договір.

На практиці однією з найбільш поширених форм укладення договорів поставки у спрощеній формі є виставлення постачальником рахунка-фактури. Рахунок-фактура повинна містити: найменування постачальника та покупця, опис товару (найменування, кількість, одиниці виміру), ціну одиниці та загальну вартість, умови оплати та дату виставлення документа.

У постанові Верховного Суду від 21 червня 2023 року у справі № 916/3027/21 [4] розглядалася саме така ситуація. Суд встановив, що сторони, які обмінялися рахунками-фактурами та платіжними дорученнями на їх оплату, досягли згоди з усіх істотних умов договору поставки. При цьому суд акцентував на тому, що навіть відсутність єдиного документа з підписами обох сторін не спростовує висновок про укладення договору у спрощеній формі, якщо з документів та поведінки сторін випливає наявність договірних відносин.

Однак суди висувають до такої форми укладення договору серйозні вимоги. По-перше, рахунок-фактура або інший первинний документ повинен бути достатньо інформативним та містити всі істотні умови договору. Якщо в рахунку зазначено лише суму до сплати та туманне визначення товару (на-

приклад, «за товар» без уточнення який саме), суди можуть відмовити в визнанні його договором.

По-друге, документ повинен бути виставлений уповноваженою особою — керівником, головним бухгалтером чи іншою особою, яка має повноваження здійснювати такі дії від імені юридичної особи. При цьому у суді повинно бути доведено, що особа, яка видала документ, мала такі повноваження.

По-третє, рахунок-фактура повинна розглядатися разом з іншими документами та поведінкою сторін. Якщо покупець оплатив рахунок-фактуру, це свідчить про прийняття ним пропозиції. Якщо постачальник передав товар, це демонструє намір виконати договір. Система таких дій дозволяє суду встановити, що договір був укладений у спрощеній формі.

Класичною формою укладення договорів у спрощеній формі є листування між сторонами. Сторони можуть узгоджувати умови договору через послідовність листів, у яких кожна сторона повідомляє про свою позицію щодо тих чи інших умов, поки не буде досягнута остаточна домовленість.

При листуванні критично важливим є встановлення факту отримання листа адресатом та розуміння його змісту. Якщо з листування випливає, що сторони послідовно узгоджували всі істотні умови, досягли остаточної домовленості, та жодна зі сторін не висловила застережень, то такі листи можуть розглядатися як договір.

Особливу складність викликає електронне листування. Хоча законодавство визнає електронні документи письмовою формою, на практиці виникають питання щодо:

- 1) автентичності документа та можливості його підробки;
- 2) факту отримання документа адресатом;
- 3) того, чи справді документ був відправлений з дійсної адреси компанії чи з особистої адреси працівника;
- 4) уповноваженості особи, яка відправила електронний лист.

Постанова Верховного Господарського суду від 15 січня 2013 року у справі № 5008/419/2012 [5] встановила, що якщо сторони передбачили в договорі умову про те, що документи, відправлені факсом або електронною поштою, мають повну юридичну силу та можуть бути подані до суду як належні докази, то такі документи визнаються договором незалежно від формальних недоліків. Однак якщо такої умови в договорі немає, суди вимагають додаткових підтверджень. На користь визнання електронного листування договором свідчить:

- 1) наявність у сторін попередніх, часто повторюваних здійснень документообігу в електронній формі, що свідчить про їхній намір укласти договори таким способом;
- 2) листування здійснюється з офіційних адрес компаній (із доменом, що належить компанії), а не з особистих адрес;

- 3) листування містить назву посади та повне ім'я особи, яка підписує документ;
- 4) листування супроводжується практичними діями з виконання домовленостей (передача товару, оплата);
- 5) сторони дійшли очевидної згоди щодо всіх істотних умов та у листуванні не виявляються суперечності.

Критичним питанням при укладенні договорів у спрощеній формі є визначення моменту, з якого договір слід вважати укладеним при багатоетапному листуванні. Загальний принцип полягає в тому, що договір укладається з моменту отримання акцепту оферентом (стаття 640 ЦК України). Однак при листуванні буває складно встановити, коли саме досягнута остаточна домовленість.

Якщо листування містить низку взаємних пропозицій та зустрічних пропозицій, суди часто розглядають договір укладеним з моменту, коли сторони переходять від переговорів до практичних дій. Наприклад, якщо покупець відправляє постачальнику замовлення, і постачальник на це замовлення реагує передачею товару та виставленням рахунка, договір слід вважати укладеним з моменту передачі товару або з моменту виставлення рахунка (залежно від того, яка подія сталася раніше).

Судова практика виділяє кілька підходів до визначення моменту укладення договору. Перший підхід — договір вважається укладеним з моменту, коли остання сторона дала безумовну згоду на всі істотні умови. Цей підхід застосовується у випадках, коли листування чітко демонструє послідовність пропозицій та прийняття. Наприклад, у постанові від 22 серпня 2012 року у справі № 5015/5742/11 [6] Верховний Суд встановив, що договір було укладено з моменту отримання постачальником електронного листа від покупця з текстом «Приймаємо вашу пропозицію».

Другий підхід — договір вважається укладеним з моменту початку його фактичного виконання. Якщо листування містило деякі неузгоджені питання, але сторони почали виконувати договір (передали товар, здійснили оплату), суд може встановити, що договір було укладено з моменту таких дій. Цей підхід застосовується у постанові від 31 березня 2016 року у справі № 922/5636/15 [7], де суд зазначив, що «фактичне виконання сторонами узгоджених умов свідчить про їхній намір укласти договір».

Третій підхід — договір вважається укладеним ретроспективно з моменту першої пропозиції, якщо сторони згодом дійшли згоди з усіх умов. Цей підхід застосовується рідше і переважно у випадках, коли потрібно визначити строки давності або встановити момент виникнення зобов'язань для цілей розрахунку процентів.

Однак це наділяє суди великою дискреційністю при встановленні моменту укладення договору. У складних справах, коли листування тривало кілька місяців, може виникнути питання про те, коли

саме було достатньо досягнути згоди для укладення договору. Судова практика не виробила єдиного підходу до цього питання, що створює правову невизначеність для сторін.

Продовжуючи тему укладення договорів важливо проговорити питання конклюдентних дій. Конклюдентні дії — це дії сторін, з яких випливає намір укласти договір, без явного висловлення такого наміру у словесній або письмовій формі [8, с. 99]. При укладенні договорів поставки конклюдентними діями можуть бути: прийняття товару, оплата товару, систематичне здійснення поставок за однотипним сценарієм.

Постанови судів демонструють, що конклюдентні дії визнаються достатньою підставою для укладення договору. Якщо покупець повторно замовляє товар у одного й того ж постачальника, регулярно його оплачує та з постачальником не виникають жодні спори, то можна вважати, що сторони укладають договори поставки через серію конклюдентних дій. Однак важливо, щоб конклюдентні дії були однозначними та безспірно свідчили про намір укласти договір. Якщо, наприклад, покупець один раз оплатив суму, рівну сумі в рахунку-фактурі, але при цьому прямо не заявив про прийняття рахунка, суд не завжди може розглядати оплату як акцепт. Деякі судові колегії вимагають яснішого вираження волі сторін, особливо у разі невеликої суми або в разі, якщо видається, що платіж здійснено з іншої причини (наприклад, часткова оплата за інший товар).

Розширення використання електронного документообігу суттєво змінило практику укладення договорів поставки. Законодавство України визнає електронні документи письмовою формою правочину. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [9] від 22 травня 2003 року встановлює правові засади використання електронних документів.

Однак на практиці виникають численні проблеми. По-перше, електронні документи можуть бути підроблені, відсутня гарантія їхньої автентичності без застосування кваліфікованого електронного підпису. По-друге, виникають проблеми з доказуванням факту отримання документа адресатом — система електронної пошти не надає абсолютної гарантії доставки.

У зв'язку з цим судова практика розвивається у напрямку вимоги до сторін укладати окремі угоди про електронний документообіг, у яких сторони домовляються про способи передачі документів, моменти отримання, засоби підписання та вирішення спорів щодо автентичності. Такі угоди мають правоствердуючий характер — вони не змінюють правової природи документів, але надають їм більш високу доказову цінність.

Одна з найбільш гострих невирішених проблем пов'язана з тим, що суди різних рівнів застосовують різні стандарти доказування факту укладення

договору у спрощеній формі. Касаційні суди часто переглядають рішення апеляційних судів з посиланням на те, що рахунок-фактура чи листування не містить всіх істотних умов. Це створює непередбачуваність для практиків. На нашу думку, Верховному Суду необхідно прийняти узагальнюючу постанову, яка б встановила уніфіковані критерії визнання договору укладеним у спрощеній формі. Така постанова має визначити мінімальний перелік умов, які повинні бути узгоджені для різних видів договорів поставки (товари широкого вжитку, сировина, обладнання тощо), та встановити презумпцію укладення договору при наявності фактичного виконання з обох сторін.

По-друге, залишається невирішеним питання про те, чи може сторона на етапі листування висловити явне або виразне застереження щодо того, що договір не буде вважатися укладеним до підписання єдиного письмового документа. Деякі судові колегії вважають, що така позиція є обов'язковою для другої сторони, інші ж розглядають таку позицію як одну з пропозицій, яка може бути спростована конклюдентними діями. Ми вважаємо, що законодавцю доцільно внести зміни до статті 638 ЦК України, доповнивши її частиною про те, що явно висловлене застереження однієї зі сторін про необхідність укладення договору у формі єдиного документа є обов'язковим для другої сторони і виключає можливість визнання договору укладеним у спрощеній формі до виконання такої вимоги. Це забезпечить правову визначеність та захистить сторони від ненавмисного укладення договорів.

По-третє, виникають проблеми із встановленням уповноваженості осіб, які здійснюють листування від імені юридичних осіб. Якщо особа не має явних повноважень, однак регулярно здійснює такі дії від імені компанії, чи можна вважати, що вона отримала мовчазну згоду на такі дії? Судова практика розвивається різноспрямовано. Для вирішення цієї проблеми сторонам договорів слід завчасно обмінюватися списками уповноважених осіб, які мають право укладати договори та підписувати первинні документи. Такий обмін може здійснюватися в рамках попередньої угоди про співробітництво або у формі окремого листа. Суди мають визнавати, що якщо сторона отримала такий список і не заперечувала проти повноважень вказаних осіб, вона не може згодом посилатися на відсутність у них повноважень.

По-четверте, проблемною залишається оцінка доказів при електронному листуванні. Як установити, що файл, надісланий у листуванні, справді містить той текст, який твердить передавач? Як перевірити цілісність документа? Хоча законодавство передбачає кваліфікований електронний підпис, практика показує, що більшість договорів поставки укладаються без такого підпису. Законодавцю необхідно розробити спеціальний механізм спрощеної верифікації електронних документів для цілей ко-

мерційних договорів. Зокрема, доцільно передбачити можливість реєстрації електронних листів у спеціальному реєстрі з присвоєнням кожному листу унікального хешу, який би гарантував його цілісність. Альтернативою може бути розробка державної платформи електронного документообігу для комерційних договорів з автоматичною фіксацією всіх документів та підтвердженням факту їх отримання.

Для практиків доцільно розробити типові угоди про електронний документообіг, які б містили чіткі правила про:

- 1) адреси електронної пошти, з яких здійснюється офіційна кореспонденція;
- 2) момент вважання документа отриманим (наприклад, через 24 години після відправлення);
- 3) способи підтвердження автентичності документів (наприклад, через систему двофакторної автентифікації);
- 4) порядок вирішення спорів щодо змісту документів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження можна сформулювати наступні висновки. Нормативна база з питань спрощеної форми укладення договорів достатня, але потребує уніфікації практики. Цивільний кодекс України передбачає можливість укладення договорів у спрощеній формі, однак законодавство не надає чітких критеріїв щодо того, які саме документи можуть розглядатися як договір та при яких умовах.

Рахунки-фактури та первинні документи є валідною формою укладення договору. За умови, що вони містять всі істотні умови договору, включаючи найменування та кількість товару, ціну та умови оплати, вони можуть розглядатися як договір поставки у спрощеній формі.

Листування, включаючи електронне, є дійсною формою укладення договору. Однак сторони повинні домовитися про моменти отримання, уповноваженість осіб та засоби підписання документів. Без таких домовленостей висуваються більш строгі вимоги до доказування факту укладення договору.

Конклюдентні дії мають велике значення. Фактичне виконання договору (передача товару, оплата) часто розглядається судами як достатня підстава для визнання договору укладеним, навіть при наявності певних формальних недоліків.

Момент укладення договору при багатоетапному листуванні залишається непевним. Судова практика виробила три різні підходи до встановлення моменту, з якого договір вважається укладеним при послідовних пропозиціях та зустрічних пропозиціях, що створює правову невизначеність.

Електронний документообіг потребує законодавчого врегулювання та розробки механізмів верифікації. Хоча законодавство визнає електронні документи, практичні проблеми з доказуванням автентичності та факту отримання залишаються невирішеними.

Перспективи подальших досліджень включають:

- 1) Розробку методологічного керівництва для судів щодо оцінки спрощеної форми укладення договору з метою уніфікації практики, включаючи типові ситуації та алгоритми їхнього вирішення.
- 2) Порівняльно-правовий аналіз регулювання цього питання в інших європейських країнах (Німеччина, Франція, Польща) та у міжнародному комерційному праві (Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року).
- 3) Дослідження ролі конклюдентних дій у сучасній судовій практиці та встановлення меж, у межах яких такі дії можна розглядати як договір, зокрема у контексті цифровізації економіки.
- 4) Розробку законодавчих пропозицій щодо вдосконалення правил про електронне укладення договорів поставки, включаючи створення державної платформи електронного документообігу та засобів захисту від підробок.
- 5) Аналіз можливості розробки типових форм угод про електронний документообіг, які б гарантували вищу доказову цінність документів та могли б бути рекомендовані бізнес-спільнотою як стандарт галузі.

Література

1. Товкун І. М., Зал Д. О. Укладення договору поставки у спрощеній формі: на матеріалах судової практики. *Підприємство, господарство і право*. 2021. № 5. С. 40–44. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/5/7.pdf> (дата звернення: 20.09.2025).
2. Родоман Т. А. Оферта і акцепт у сучасній судовій практиці: від теорії до практики. *Судова апеляція*. 2016. № 3. С. 92–100. URL: <https://kia.court.gov.ua/documents/719/74849/SA3.pdf> (дата звернення: 18.10.2025).
3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV / Верховна Рада України. *Офіційний вісник України*. 2003. № 11. Ст. 461.
4. Верховний Суд України. Справа № 916/3027/21. Постанова від 21.06.2023. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/112088045> (дата звернення 06.10.2025).
5. Вищий Господарський Суд України. Справа № 5008/419/2012. Постанова від 15.01.2013. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/28631538> (дата звернення 06.10.2025).
6. Вищий Господарський Суд України. Справа № 5015/5742/11 Постанова від 22.08.2012. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=25714414> (дата звернення: 06.10.2025).

7. Вищий Господарський Суд України. Справа № 922/5636/15. Постанова від 31.03.2016. URL: https://protocol.ua/ua/postanova_vgsu_vid_31_03_2016_roku_u_spravi_922_5636_15/ (дата звернення 06.10.2025).

8. Савченко В.О. Правова природа конклюдентних договорів. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «ПРАВО»*. 2022. № 34. С. 97–102. URL: <https://periodicals.karazin.ua/law/article/download/21214/20756> (дата звернення: 10.10.2025).

9. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22 травня 2003 року № 851-IV. *Верховна Рада України: офіційний вісник України*. 2003. № 23.

References

1. Tovkun I. M., Zal D. O. Conclusion of a supply contract in a simplified form: based on court practice materials. *Entrepreneurship, Economy and Law*. 2021. No. 5. P. 40–44. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/5/7.pdf>

2. Rodoman T. A. Offer and acceptance in modern court practice: from theory to practice. *Court Appeal*. 2016. No. 3. P. 92–100. URL: <https://kia.court.gov.ua/documents/719/74849/SA3.pdf>

3. Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 435-IV of January 16, 2003. *Verkhovna Rada of Ukraine: official Gazette of Ukraine*. 2003. No. 11. P. 461.

4. Supreme Court of Ukraine. Case No. 916/3027/21. Resolution of 21.06.2023. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/112088045>

5. Higher Commercial Court of Ukraine. Case No. 5008/419/2012. Decision of 15 January 2013. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/28631538>

6. Higher Commercial Court of Ukraine. Case No. 5015/5742/11. Decision of 22.08.2012. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=25714414>

7. Higher Commercial Court of Ukraine. Case No. 922/5636/15. Resolution dated 31.03.2016. URL: https://protocol.ua/ua/postanova_vgsu_vid_31_03_2016_roku_u_spravi_922_5636_15/

8. Savchenko V. O. The legal nature of implied contracts. *Bulletin of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series "LAW."* 2022. No. 34. Pp. 97–102. URL: <https://periodicals.karazin.ua/law/article/download/21214/20756>

9. On electronic documents and electronic document management: Law of Ukraine No. 851-IV of May 22, 2003. *Verkhovna Rada of Ukraine: official Gazette of Ukraine*. 2003. No. 23.