

УДК 34.347

Махова Л.О., старший викладач кафедри цивільного, господарського та екологічного права

(Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м.Дніпро, Україна)

ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТА ПОСТАВКИ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ, СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННІСТЬ

Підписання договору – це досягнення між сторонами повної згоди щодо всіх істотних умов. При укладанні цивільно-правових договорів важливо вибрати правильну форму та предмет угоди. Це дає можливість деталізувати умови співпраці, прописати права та обов'язки сторін, окреслити зону відповідальності контрагентів та зазначити певні характерні особливості.

Підміна предметних понять договорів один одним може призвести до ускладнень у правовій кваліфікації в разі виникнення спірних питань. Тому, розмежування понять між різними типами угод є дуже важливим для суб'єкта господарювання та кваліфікованого юриста.

Предметом сьогоdnішнього дослідження та порівняння є договори купівлі-продажу та договори поставки, що на перший погляд мають багато спільного, але для того, щоб попередити можливі негативні наслідки, необхідно вміти й розмежовувати їх.

Правовим регулюванням договору купівлі-продажу є Цивільний кодекс України, а поставки Цивільний та Господарський кодекси України [1].

Договір поставки – це двостороння угода, відповідно до якої постачальник передає покупцеві майно для використання в підприємницьких цілях. Постачальником товару може виступати тільки особа, що веде господарсько-економічну діяльність. Договір є оплатним, у ньому також вказується термін передачі об'єкта угоди [2].

Договір купівлі-продажу – це письмова угода між двома особами (фізичними або юридичними) про передачу майна за певною ціною для цілей, не пов'язаних з підприємницькими. Продавцем може бути як суб'єкт господарської діяльності, так і фізична особа, покупцем – юридична або фізична особа.

Як вбачається, договір купівлі-продажу та договір поставки мають спільні риси та відмінності. Деякі правники навіть вважають, що договір поставки є різновидом договору купівлі-продажу, який має лише певні особливості [3].

До спільних рис даних видів договорів сміливо можна віднести такі ознаки, як:

1. Консенсуальність - тобто, вважаються договори укладеними з моменту досягнення згоди зі всіх істотних питань співпраці.

2. Реальність - в яких для виникнення прав і обов'язків недостатньо угоди, а необхідна ще й фізична передача речі (товару).

3. Спільність економічного змісту, - як оплата передача товару від одного суб'єкта до іншого.

4. Реалізація природи переходу права власності на товар - від продавця/постачальника до покупця.

5. Правове регулювання майже одними нормами права (до договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо відносини не врегульовані законодавством про поставку).

Різниця між договором поставки та договором купівлі-продажу полягає в наступному:

1. Назва сторін: продавець - покупець; постачальник – покупець.

2. Суб'єктивний склад: сторонами договору поставки є виключно суб'єкти підприємницької діяльності, тобто підприємства будь-якої організаційно-правової

форми та фізичні особи – підприємці; договір купівлі-продажу може бути укладений між будь-якими суб'єктами, включаючи фізичних осіб.

3. Мета використання: купівля-продаж тих чи інших об'єктів передбачає їх використання в цілях, не пов'язаних з підприємницькими; договір поставки, навпаки, зобов'язує покупця купувати товари в будь-яких цілях, за винятком сімейного, особистого, домашнього використання.

4. Предмет: отже, предметом поставки є товар, призначений для ведення підприємницької чи іншої господарської діяльності, яка не пов'язана з особистим споживанням та, зазвичай, товари визначаються родовими ознаками; предметом договору поставки не може бути нерухоме майно (земельні ділянки, квартири, будинки). Тоді як предметом купівлі-продажу може бути товар будь-якого призначення, часто товари індивідуального виготовлення.

5. Строки передачі товару: час укладання договору поставки і його реальне виконання не збігаються; між моментом укладання і моментом реального виконання існує немалий проміжок часу, оскільки товар в момент оформлення договору може бути ще не виготовлений, тобто договір укладається під майбутню специфікацію; в той же час, при укладанні договору купівлі-продажу мова йде про, частіш за все, наявний реальний товар.

6. Неподільність та поділ на партії: передача товарів за договором поставки може здійснюватися неодноразово, а декількома партіями. Це призводить до тривалого характеру взаємовідносин сторін; за договором купівлі-продажу частіше встановлюються короткочасні відносини, які припиняються після одноразової передачі товару.

7. Порядок оплати: договір купівлі-продажу, зазвичай, передбачає розрахунок в момент укладання; за договором поставки оплата може здійснюватися в міру реалізації товару, частинами, з періодичною оплатою за кожен поставлений партію товару від обсягу всього замовлення.

8. Застосування міжнародних правил торгівлі: на відміну від договору купівлі-продажу, при постачанні можуть бути застосовані правила ІНКОТЕРМС, навіть на внутрішньому ринку.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновки, що купівля-продаж та поставка - є основними договорами, що регулюють оплатне відчуження товарів, але не є тотожними. Тому необхідно враховувати зазначені особливості, щоб уникнути в майбутньому можливих негативних наслідків. Чітке зазначення погоджених умов співпраці робить прозорими взаємовідносини сторін, що має важливе значення для формування позитивного іміджу та будівництва довгострокових бізнес-проектів.

Перелік посилань:

1. Цивільний кодекс України: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

2. Чим відрізняється договір поставки від договору купівлі-продажу. : URL: <https://moyaosvita.com.ua/biznes/chim-vidriznyayetsya-dogovir-postavki-vid-dogovoru-kupivli-prodazhu/>

3. Договір купівлі-продажу та договір поставки: співвідношення. URL: <https://arbitrium.com.ua/ua/dogovor-kupli-prodazhi-i-dogovor-postavki-sootnoshenie.html>