

РОЗДІЛ IV. ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО, ГОСПОДАРСЬКО-ПРОЦЕСУАЛЬНЕ ПРАВО

УДК 346.3

DOI <https://doi.org/10.26661/2616-9444-2020-4.1-12>

Відмежування договору поставки від договору купівлі-продажу

Жерновський М. В.*студент**Інститут права**Київського національного університету імені Тараса Шевченка**вул. Володимирська, 60, Київ, Україна**orcid.org/0000-0001-5808-2879**zhernovsky.m@gmail.com***Ключові слова:**

договір поставки, поставка, договір купівлі-продажу, господарський кодекс, цивільний кодекс, товар.

Проголошення незалежності України та перехід на ринкову економіку зумовило зміну правової системи держави та звузило сферу регулювання економіки адміністративними методами. За таких умов перед законодавцем було поставлене завдання оновити нормативно-правову базу з урахуванням економічних та соціальних реалій України. Ураховуючи негайну необхідність якісного регулювання нових правових відносин та відсутність досвіду в нормотворчій сфері, законодавцем міг бути допущений ряд помилок та суперечностей, що негативно впливає на регулювання приватних відносин в умовах ринкової економіки. Не оминуло таке явище і договір поставки, що визнається одночасно як господарсько-правовим, так і цивільно-правовим договором.

Метою статті є аналіз та систематизація сформованих у правовій доктрині господарського та цивільного права поглядів на правову природу договору поставки, його істотних ознак для вироблення повноцінного уявлення про вказаний вид договору; визначення кваліфікуючих ознак, що дозволяють відрізнити його від інших видів договорів цієї групи; визначення критеріїв, за якими договір поставки відмежується від договору-купівлі продажу; аналіз нормативно-правових актів, що регулює вказаний вид договору, з метою виявлення суперечностей, неузгодженостей та прогалин і надання пропозицій щодо їх усунення.

Встановлено, що більшість наукових досліджень щодо вказаного питання належать представникам науки цивільного права, які визнають договір поставки як такий, що має цивільно-правовий характер. Натомість доктриною господарського права ця проблема недостатньо висвітлена. Тому статтею наведено ряд аргументів на підтвердження думку про те, що договір поставки є окремим видом господарського договору. Кваліфікуючими ознаками договору поставки визначено суб'єктний склад, особлива сфера правового регулювання, мета поставки товарів, істотні та звичайні умови договору, тривалий характер взаємовідносин сторін, неспівпадіння моменту укладення договору та передачі товару у власність покупця. Такі ознаки дозволяють відрізнити його від інших видів договорів цієї групи, насамперед від договору купівлі-продажу.

Статтею також виявлено ряд суперечностей та прогалин, що містяться у чинних нормативно-правових актах, що регулюють договір поставки, та надано ряд рекомендацій щодо їх усунення. Обґрунтовано потребу внесення необхідних змін до Господарського та Цивільного кодексів України, а також прийняття спеціальних підзаконних нормативно-правових актів для того, щоб заповнити прогалини правового регулювання договору поставки.

Separation of the supply contract from the contract of sale

Zhernovskiy M. V.

Student

Institute of Law

of Taras Shevchenko National University of Kyiv

Volodymyrska str., 60, Kyiv, Ukraine

orcid.org/0000-0001-5808-2879

zhernovsky.m@gmail.com

Key words:

supply contract, supplying, the contract of sale, Commercial Code, Civil Code, goods.

The proclamation of Ukraine's independence and the transition to a free-market economy had led to a change in the state legal system and consequently narrowed the scope of economic regulation by administrative methods. Due to the existing conditions, the legislator has to update the regulatory framework taking into account the Ukraine's economic and social realities.

Taking into consideration the immediate need for qualitative regulation of new legal relations and the lack of experience in law-making, the legislator possibly could make mistakes and contradictions, which may negatively affect the legal regulation of private relations in a market economy. This phenomena includes as well the supply contract, which is recognized both commercial and civil law contract.

The purpose of this article is to analyze and systematize the viewpoints formed in the legal doctrine of commercial and civil law, that leads to the legal nature of the supply contract, its essential features, to develop an objective view on this type of a contract; identification of features that distinguish it from other types of contracts of its group; determination of the criteria which separate the supply contract from the contract of sale; analysis of the regulations that govern the specified type of contract in order to identify inconsistencies, incoherence, gaps and consequently provide proposals for their elimination.

It is established that largest number of the scientific research on this issue belong to the scientists who represent the civil law approaches and recognize the supply contract as one that has mostly civil-law nature. The doctrine of commercial law does not cover this problem at all. Therefore, the article presents a number of arguments to confirm the view that supply contract is a separate type of commercial contract.

Qualifying features of the supply contract determine its subjects, area of the legal regulation, purpose of goods supply, specific and usual terms of the contract, long-term nature of the relationship, mismatch between the moment of conclusion of the contract and actual transportation of goods to the buyer. Due to such features it is possible to distinguish this type of contract from other types of its group, especially from the contract of sale. This Article also reveals a number of controversies and gaps that remain in the legislation and regulate the supply contract, though, it is presented a couple of recommendations to address this issue.

It is insisted on the legal modifications in Civil and Commercial Codes, as well as on the adoption of special legal acts in order to fulfill the gaps in the legal regulation of the supply contract.

Вступ. Договір поставки займає важливе місце в системі договірної права України. Проте, незважаючи на свою поширеність та значущість, цивільне та господарське законодавство України містить значну кількість суперечностей, неузгодженостей та прогалів як між собою, так і в межах одного кодексу. За таких

умов договір поставки визнається одночасно як господарсько-правовим, так і цивільно-правовим договором. Така ситуація виникла внаслідок відсутності співробітництва між авторами законодавчих актів, різних поглядів на належне правове регулювання договору поставки та небажання йти на поступки. У таких умовах

насамперед страждають учасники договірних відносин із приводу поставки. Тому правильне з'ясування правової природи договору поставки та усунення наявних у законодавстві неузгодженостей позитивно вплине на регулювання вказаних відносин в умовах ринкової економіки.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанню договору поставки присвячена чимала увага вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі господарського та цивільного права. Серед них слід виділити таких учених: І.В. Апопія, О.А. Беяневич, Т.В. Боднар, С.Н. Братуся, М.І. Брагінського, В.А. Васильєву, В.В. Вітрянського, О.В. Дзеру, В.О. Годуна, О.С. Йоффе, О.О. Красавчикова, В.В. Луця, Р.А. Майданика, Н.С. Малєйну, В.К. Мамотову, В.С. Мілаш, І.Б. Новицького, М.Г. Розенберга, В.В. Сергієнко, О.І. Харитонову, Є.О. Харитонова, Г.Ф. Шершеневича, Р.Б. Шишку, В.С. Щербину та ін.

Проте переважна більшість цих учених є представниками науки цивільного права, які визнають договір поставки як такий, що має цивільно-правовий характер. Натомість доктрина господарського права переважно зосереджується на загальній характеристиці договору поставки, не визначаючи його місце у системі договірних відносин України. До того ж останнім часом помітна тенденція до зниження інтересу до даної проблеми у наукових колах. Водночас проблема правового регулювання договору поставки досі не була усунута, тому висвітлення цього питання залишається актуальним.

Постановка завдання. Основна мета викладеного матеріалу – аналіз нормативно-правової бази та правової доктрини щодо правового регулювання договору поставки задля визначення правової природи договору поставки, виявлення суперечностей та прогалин у законодавстві, що регулює даний вид договору, та розмежування його із договором-купівлі продажу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема правового регулювання договору поставки бере свій початок із самого визначення договору поставки. Відповідно до господарського законодавства договір поставки є одним із видів договорів, що здійснюється у сфері господарсько-торговельної діяльності. При цьому частиною 1 статті 263 Господарського кодексу України (далі – ГК) така діяльність визначається як діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. У свою чергу, 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 (ч. 1 ст. 265 ГК) [1].

З аналізу визначення, закріпленого у ГК, можна дійти висновку, що законодавець виділив особливості договору поставки, які відрізняють його від інших видів договорів, а саме: 1) особливий суб'єктний склад – 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; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці (ч. 3 ст. 265 ГК); 2) особлива сфера правового регулювання – сфера господарсько-торговельної діяльності; 3) мета поставки спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Цивільний кодекс України (далі ЦК) надає дещо іншу характеристику договору поставки. Так, договір поставки міститься у Главі 54 ЦК, що регулює договір купівлі-продажу. Таким чином, цивільне законодавство фактично визначає договір поставки одним із видів договору купівлі-продажу. Ішз такою позицією погоджуються і представники науки цивільного права [3, с. 8].

Відповідно до ЦК 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 (ч. 1 ст. 712 ЦК). До того ж до договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не випливає з характеру відносин сторін (ч. 2 ст. 712 ЦК) [2].

Визначення договору поставки, що міститься у ЦК, звужує суб'єктний склад договору до суб'єктів підприємницької діяльності та розширює сферу правового застосування.

Однак, як слушно зазначають більшість науковців, жодне з визначень договору поставки не є вдалим.

Так, О.С. Йоффе визначав договір поставки як плановий або такий, що не збігається за часом

укладання та виконання, неплановий договір, в силу якого організація-постачальник зобов'язується постачати продукцію з передачею її у власність або в оперативне управління організації-покупцю, що зі свого боку зобов'язана прийняти цю продукцію і оплатити її [5, с. 232].

На думку І.В. Апопія, найбільш влучним було б таке визначення: «За договором поставки продавця (постачальник), який здійснює господарську діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його в 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» [4, с. 222].

На нашу думку, наведене І.В. Апопієм визначення цілком відповідає суті договору поставки та усуває суперечності у визначенні між ГК та ЦК України.

Розбіжності між нормами господарського та цивільного законодавства, що регулюють договір поставки, містяться також щодо його умов.

Згідно із ч. 3 ст. 180 ГК при укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору [1].

Предметом поставки в контексті господарського законодавства є товари, під якими слід розуміти продукцію виробничо-технічного призначення та вироби народного споживання як власного виробництва, так і придбаних у інших суб'єктів господарювання [6, с. 390].

Законодавчо предметом договору поставки є визначена родовими ознаками продукція, вироби з найменуванням, зазначеним у стандартах, технічних умовах, документації до зразків (еталонів), прейскурантах чи товарознавчих довідниках. Предметом поставки можуть бути також продукція, вироби, визначені індивідуальними ознаками (ч. 1 ст. 266 ГК) [1].

Натомість цивільне регулювання договору поставки обмежується лише його визначенням із вказівкою на те, що до договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж. Так, предметом договору поставки може бути товар, який є у продавця на момент укладення договору або буде створений (придбаний, набутий) продавцем у майбутньому (ч. 1 ст. 656 ЦК) [2].

Проте відповідно до Коментаря ВАСУ від 01.02.95 «Про розбіжності між договором поставки та купівлі-продажу» предметом поставки не можуть бути цінні папери, майнові права [8]. Логічним є припущення, що право вимоги також не може бути предметом договору поставки. Тому положення ч. 2-4 ст. 656 ЦК до договору поставки застосувати не можна.

Щодо умови про строк дії договору, то під час укладання ГК України законодавець виявився непослідовним. Так, відповідно до ч. 1 ст. 267 ГК договір поставки може бути укладений на один рік, на строк більше одного року (довгостроковий договір) або на інший строк, визначений угодою сторін. Якщо в договорі строк його дії не визначений, він вважається укладеним на один рік [1]. Дане положення суперечить загальним засадам про істотні умови господарських договорів, оскільки, як вже було зазначено вище, під час укладення договору сторони зобов'язані в будь-якому разі погодити строк дії договору. Якщо умова про строк не було погоджена, договір вважається неукладеним [7, с. 796].

Пропонуємо виключити останнє речення ч. 1 ст. 267 ГК, що дозволить усунути зазначені суперечності господарського законодавства, що регулює строк договорів поставки, та позитивно вплине взаємовідносини між сторонами та судову практику.

Таким чином, незважаючи на помилку в законодавстві, ми визнаємо строк дії договору істотною, а не звичайною умовою договору поставки.

Варто також звернути увагу на умову щодо ціни договору поставки, що також по-різному врегульована в господарському та цивільному законодавстві.

ГК передбачає, що ціна є істотною умовою договору. Якщо умова про ціну не було погоджена, договір вважається неукладеним. Ціна у господарському договорі є вираженням у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових та немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації), який повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору, крім ставок і зборів, що використовуються в системі оподаткування (ст. 189 ГК) [1].

Натомість цивільне законодавство не визначає ціну як обов'язкову умову укладання договору. Так, якщо ціна в договорі не встановлена і не може бути визначена виходячи з його умов, вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари, роботи або послуги на момент укладення договору (ст. ст. 632, 691 ЦК) [2].

Проте за статтею 3 ГК України господарська діяльність пов'язана з поведінкою суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Із цього положення випливає висновок, що господарська діяльність здійснюється в загальній економічній сфері, що наділяє її економічними властивостями. Такі специфічні ознаки неможливі без вартісної оцінки товарів, робіт та послуг,

еквівалентності обміну, відповідних обчислень і розрахунків. Такі економічні властивості характерні як для суб'єктів комерційної, так і некомерційної господарської діяльності. Отже, така ознака результатів господарської діяльності, як «цінова визначеність», є істотною для господарських договорів [9].

Ще однією умовою договору є якість товару (товарів) поставки. Якість товарів, що поставляються, повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначають у договорі більш високі вимоги до якості товарів. Постачальник повинен засвідчити якість товарів, що поставляються, належним товаросупровідним документом, який надсилається разом з товаром, якщо інше не передбачено в договорі (ст. 268 ГК) [1].

Проте в контексті якості господарське законодавство також виявляються непослідовним, оскільки відповідно до ч. 3 ст. 268 ГК у разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критеріїв якості [1].

Зазначене положення дозволяє зробити висновок, що умова про якість є скоріше звичайною умовою договору поставки [7, с. 796]. Проте значення умови про якість товару не можна применшувати, оскільки поставка товару невідповідної якості тягне за собою настання негативних наслідків для сторін договору поставки, а саме відмова від прийняття та оплати товару, вимога покупця про усунення недоліків тощо. Тому, хоча умови щодо якості не обов'язково передбачаються договором, проте вони обов'язково мають бути письмово засвідчені в товаросупровідному документі [6, с. 393].

На основі викладеного вище матеріалу вважаємо за потрібне виділити три істотні умови договору доставки: предмет договору (найменування, кількість, асортимент); строки; ціна.

Варто також зауважити, що господарське законодавства не встановлює спеціальної вимоги до форми та порядку укладання договору поставки. Так, згідно із ч. 1 ст. 174 ГК України господарські зобов'язання можуть виникати з господарського договору та інших угод, передбачених законом, також із угод, не передбачених законом, але таких, які йому не суперечать [1].

Частину 1 ст. 181 ГК України встановлено, що господарський договір за загальним правилом викладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками. Допускається укладання господарських договорів у спрощений спосіб, тобто шляхом обміну листами, факсограмами, телеграмами, телефонограмами тощо, а також шляхом підтвердження

прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальні вимоги до форми та порядку укладання даного виду договорів [1].

Таким чином, законодавство не передбачає обов'язкову просту письмову форму для укладання договору поставки. Договір може бути укладений також у спрощеній формі. Така позиція відповідає судовій практиці господарських судів. Так, у Постанові ВГСУ від 26 січня 2017 року в справі № 904/4080/16 суд дійшов висновку, що електронне листування є належною формою домовленості між сторонами договору поставки [10].

Неможливо також не зазначити, що відповідно до Коментаря ВАСУ від 01.02.95 «Про розбіжності між договором поставки та купівлі-продажу» особливістю договору поставки є також те, що укладання договору і передача товару не збігаються в часі; остання, як правило, має відбуватися пізніше. Товар, що його належить поставити, до часу оформлення договору може бути відсутнім у натурі [8].

Верховний Суд України у постанові 15.03.2017 року в справі № 911/4620/15 дійшов висновку, що «моментом передачі права власності на товар є момент фізичного одержання товару покупцем і підписання уповноваженими представниками обох сторін накладних, що підтверджують фактичну передачу товару від постачальника покупцеві» [11].

На підтвердження цього висновку слушно зазначив О.С. Йоффе, що договір купівлі-продажу розрахований, як правило, на разове виконання, тоді як поставка, за загальним правилом, носить тривалий характер та виконується періодично в певні проміжки часу. Так, договором поставки може бути передбачено поставку товарів окремими партіями. У такому випадку товар передається у власність покупця не одноразово, а окремими частинами (партіями), що свідчить про тривалий характер взаємовідносин сторін. Натомість договір купівлі-продажу, як правило, носить разовий характер та виконується в момент вручення товару покупцеві або надання товару в розпорядження покупця (ч. 1 ст. 664 ЦК). Після передання товару покупцю за договором купівлі-продажу обов'язок продавця передати товар вважається виконаним [5, с. 232].

Висновки. Підсумовуючи, можна констатувати, що договір поставки як різновид договорів на реалізацію майна, що найбільше подібний до договору купівлі-продажу, є консенсуальним, сплатним та двостороннім. Договір поставки має кваліфікуючі ознаки, насамперед це суб'єктний склад, мета поставки товарів, істотні та звичайні умови договору, тривалий характер взаємовідносин сторін, неспівпадіння моменту укладання

договору та передачі товару у власність покупця. Такі ознаки дозволяють відрізнити його від інших видів договорів цієї групи, насамперед від договору купівлі-продажу. Проте не можна заперечувати, що чинні нормативно-правові акти, що регулюються договір поставки, містять ряд супе-

речностей та прогалин. Для подолання вказаної проблеми вбачається необхідним внесення змін до ГК та ЦК України, а також прийняття спеціальних підзаконних нормативно-правових актів для того, щоб заповнити прогалини правового регулювання договору поставки.

Література

1. Господарський кодекс України : Закон України 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003 р. № 18, ст. 144.
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40, ст. 356.
3. Турчак І. О. Правове регулювання договорів поставки в умовах ринкових реформ в Україні (цивільно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / І. О. Турчак; кер. роботи О. І. Харитонова ; Нац. ун.-т «Одеська юридична академія». Одеса, 2009. 19 с.
4. Апопій І.В. Договір поставки в цивільному та господарському законодавстві: проблеми та шляхи їх подолання. Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. Львів, 2008. Випуск 6. С. 220–227.
5. Иоффе О.С. Обязательственное право. Москва : Юридическая литература, 1975. 880 с.
6. Щербина В.С. Господарське право: підручник. 6-те вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2013. 640 с.
7. Годун В.О. Договір поставки в контексті дуалізму приватного права: пропозиції щодо вдосконалення. *Молодий вчений*. 2018. № 11(2). С. 795–799.
8. Коментаря Вищого арбітражного суду України «Про розбіжності між договором поставки та купівлі-продажу» від 01.02.95 № 0002697-95. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0002697-95#Text>.
9. Старкова Г.М. Ціна як умова господарського договору. 2015. URL : <https://lg.arbitr.gov.ua/sud5014/4673456/226869/>.
10. Постанова ВГСУ від 26.01.2017 року в справі № 904/4080/16. URL : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/64316675>.
11. Постанова ВСУ від 15.03.2017 року в справі № 911/4620/15. URL : https://protocol.ua/ru/postanova_vsu_vid_15_03_2017_roku_u_spravi_911_4620_15.

References

1. Commercial Code of Ukraine. (2003, January 16). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Kyiv: Parlam. vyd-vo. [in Ukrainian]
2. Civil Code of Ukraine. (2003, January 16). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Kyiv: Parlam. vyd-vo. [in Ukrainian].
3. Turchak I. O. (2009). *Pravove rehuliuвання dohovoriv postavky v umovakh rynkovykh reform v Ukraini (tsyvilno-pravovyi aspekt)* [Legal regulation of delivery contracts in conformity with market reforms in Ukraine (civil and legal aspect)]. Extended abstract of candidate's thesis. Odessa: Odessa National Academy of Law. [in Ukrainian].
4. Apopiy I. V. (2008). *Dohovir postavky v tsyvilnomu ta hospodarskomu zakonodavstvi: problemy ta shliakhy yikh podolannya* [Supply Agreement in Civil and Commercial Legislation: its Essence and Ways of Improvement], *Sotsialno-ekonomichni problem suchasnoho periodu Ukrainy*, Iss. 6, pp. 220-227. [in Ukrainian].
5. Ioffe O. S. (1975). *Obyazatelstvennoe pravo* [Obligatory law]. *Juridicheskaja literature*, Moscow, Russia. [in Russian].
6. Shcherbyna V. S. (2013). *Hospodarske pravo : pidruchnyk* [Commercial law : textbook]. (Vol. 6). Kyiv: Yurinkom Inter. [in Ukrainian].
7. Godun V. O. (2018). "The supply contract in the context of dualism of private law: suggestions for improvement", *Young Scientist*, No 11 (63), pp. 795-799. [in Ukrainian].
8. Commentary of Supreme Arbitration Court of Ukraine. (1995). Disagreements between supply contract and contract of sale. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0002697-95#Text> [in Ukrainian].
9. Starkova H. M. (2015). *Tsina yak umova hospodarskoho dohovoru* [Price as an essential condition of commercial contract]. Retrieved from: <https://lg.arbitr.gov.ua/sud5014/4673456/226869/> [in Ukrainian].
10. Decision of the Supreme Economic Court of Ukraine dated 26.01.2017 in the case No. 904/4080/16. Retrieved from: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/64316675> [in Ukrainian].
11. Decision of the Supreme Court of Ukraine dated 15.03.2017 in the case No. 911/4620/15, Retrieved from: https://protocol.ua/ru/postanova_vsu_vid_15_03_2017_roku_u_spravi_911_4620_15/ [in Ukrainian].