

0%D0%B2%D0%BE%20%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%20%D0%B1%D1%83%D0%BA.pdf.

8. Угода між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, з іншого боку, щодо участі України в програмі Європейського Союзу «Єдиний ринок» (2021-2027): Угода, Правила від 02.02.2023. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_001-23#doc_info.

9. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#doc_info.

10. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#doc_info.

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-463-7-56>

ПРЕТЕНЗІЙНА РОБОТА В ЗБРОЙНИХ СИЛАХ УКРАЇНИ ЩОДО НЕ ВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ КОНТРАГЕНТОМ

Корінь Єгор Ігорович

курсант

Військово-юридичного інституту

*Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна*

Рибицька Олена Миколаївна

*викладач кафедри права Національної безпеки та правової роботи
Військово-юридичного інституту*

*Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна*

Претензійна робота щодо невиконання договірних зобов'язань контрагентом є невіддільною частиною забезпечення дотримання інтересів Збройних Сил України, особливо у ситуаціях, коли від своєчасного виконання контрактів залежить ефективність військових операцій або матеріально-технічне забезпечення. Такі питання регулюються як умовами конкретного договору, так і нормами чинного законодавства України, включаючи Господарський кодекс України (ГКУ) [1] Цивільний кодекс України (ЦКУ) [2] та спеціальні нормативні акти, які регламентують діяльність ЗСУ.

Процес складання претензії починається з детального аналізу обставин порушення. Насамперед потрібно зібрати документи, які підтверджують факт укладення договору, виконання своїх зобов'язань із боку замовника та порушення з боку контрагента. До таких документів належать: копія договору із зазначенням його ключових умов (строки, обсяги, якість, порядок оплати), акти приймання-передачі продукції чи виконаних робіт, що підтверджують недоліки, платіжні документи (передоплата або виплата авансу), акти розбіжностей чи невідповідності, а також листування між сторонами, яке може містити попередження або повідомлення про затримки. Ці матеріали є доказовою базою, яка формує основу претензії.

Після збору документів слід детально проаналізувати умови договору. У цьому контексті важливо зрозуміти, яке саме зобов'язання було порушено. Це може бути постачання товару неналежної якості, прострочення строків виконання робіт, відмова від виконання зобов'язань, порушення умов оплати чи недотримання інших договірних положень. Наприклад, якщо в договорі чітко вказано, що товар має бути доставлений до певної дати, а поставка була здійснена із затримкою, це є порушенням строків. Аналіз договору дозволяє точно визначити, на які пункти необхідно посилатися в претензії.

Наступним кроком є безпосереднє складання тексту претензії. У вступній частині зазначається інформація про сторони договору, номер і дату укладення договору, а також суть порушення. Наприклад: «Договір № 123/45 від 01.01.2024 року передбачав постачання 100 одиниць товару до 15.01.2024 року, проте товар не був доставлений у зазначений строк». У цій частині важливо чітко окреслити, у чому полягає порушення, і надати посилання на відповідні пункти договору та законодавчі акти [3].

Основна частина претензії має включати детальний опис того, як саме було порушено договір. Якщо йдеться про товар, потрібно вказати, які саме дефекти були виявлені або яка частина партії була неякісною. Якщо ж порушення стосується строків, вказується фактична дата виконання або підтвердження його відсутності. У цій частині також формулюється вимога до контрагента. Наприклад: «Просимо здійснити постачання товару у повному обсязі протягом 10 календарних днів з моменту отримання претензії або повернути передплачену суму у розмірі 50 000 гривень».

У завершальній частині претензії зазначається термін, протягом якого контрагент має надати відповідь і виконати вимоги. Строки відповіді можуть бути визначені договором або нормами законодавства, зазвичай це 10–30 днів. У разі відмови або ігнорування претензії замовник залишає за собою право звернутися до суду. Наприкінці документа ставиться підпис уповноваженої особи, посада, контактні дані та дата складання документа.

Підсумовуючи все вищезазначене, ми дійшли висновку, що претензійна робота є обов'язковим етапом досудового врегулювання

спору. Вона не лише допомагає захистити інтереси Збройних Сил України, але й створює підґрунтя для можливого судового розгляду. Грамотно підготовлена претензія, з чіткими формулюваннями та доказовою базою, збільшує шанси на оперативне вирішення питання без необхідності судового втручання.

Література:

1. Господарський кодекс України: кодекс України від 16.01.2003 Документ 436-IV станом на 15 листопада 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/ed20241115> (дата звернення 07.12.2024).

2. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII: станом на 23 жовтня 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 07.12.2024).

3. Наказ Міністерства юстицій України від 02.04.2012 № 512/5 «Про затвердження Інструкції з організації примусового виконання рішень» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0489-12#Text> (дата звернення 08.12.2024).

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-463-7-57>

ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ ЗА УЧАСТЮ ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИН

Левков Євген Андрійович

курсант

Військово-юридичного інституту

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

м. Харків, Україна

Рибицька Олена Миколаївна

викладач кафедри права Національної безпеки та правової роботи

Військово-юридичного інституту

Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

м. Харків, Україна

У сучасних умовах розвитку господарських правовідносин в Україні питання правового регулювання господарських договорів за участю військових частин набуває все більшої актуальності. Зокрема, специфіка правового статусу військових частин як суб'єктів господарювання