



BORYSENKO & PARTNERS
LAW FIRM

ВЛАДИСЛАВ БОРИСЕНКО

7

ТИПОВИХ ПОМИЛОК ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

*або Що має знати керівник,
щоб не програвати в судах*

ДРУГЕ ВИДАННЯ, ОНОВЛЕНЕ І ДОПОВНЕНО

Дніпро – 2026

7 ТИПОВИХ ПОМИЛОК ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

або Що має знати керівник, щоб не програвати в судах

ВЛАДИСЛАВ БОРИСЕНКО

АНОТАЦІЯ

Перше видання цієї книжки вийшло у 2018 році. За цей час в Україні змінилося багато з того, що стосується договорів між підприємствами. Втратив чинність Господарський кодекс, а разом із ним – норми, на які роками спиралися типові договори поставки. Верховний Суд сформував нову практику щодо електронних доказів, дефектів первинних документів, форс-мажору та санкцій. Повномасштабна війна додала нові ризики, а поновлення перебігу позовної давності з вересня 2025 року повернуло бізнесу проблему «згорілих» боргів.

Друге видання, оновлене і доповнене, написане для власників, керівників, фінансових директорів, головних бухгалтерів та інхаус-юристів компаній, які продають товар іншим підприємствам. Воно не вимагає юридичної освіти, оскільки ключові тези та висновки сформульовані так, щоб їх можна було одразу перевірити на власних договорах і документах. Кожен розділ описує одну типову помилку, показує, як вона виглядає в суді, і дає конкретну рекомендацію, як її уникнути.

Посилання на законодавство і судову практику наведено станом на вересень 2026 року.

Видання друге, оновлене і доповнене. Перше видання – 2018 рік.

Автор – **Владислав Борисенко**, адвокат, керуючий партнер Адвокатське об'єднання «Борисенко і партнери».

Видавець – Адвокатське об'єднання «Борисенко і партнери».

49009, м. Дніпро, вул. Володимира Вернадського, 27 · +38 050 930-00-25 · +38 066 973-20-12 ·

office@bplaw.com.ua · bplaw.com.ua

Дніпро, 2026. Мова видання – українська.

Фотографії – Unsplash (Unsplash License, комерційне використання дозволено).

© 2026, інтелектуальна власність В. А. Борисенка. Всі права захищені.

ЗМІСТ

ВІД АВТОРА	4
ЗОВСІМ ТРОХИ (НУДНОЇ) ТЕОРІЇ	5
<i>Терміни, без яких далі не обійтися</i>	
Типова помилка №1	7
<i>або Договір, який живе за скасованим кодексом</i>	
Типова помилка №2	10
<i>або Ставка на акт звірки – і борг, який уже не стягнути</i>	
Типова помилка №3	14
<i>або Накладна, за якою незрозуміло, хто, що і за яким договором</i>	
Типова помилка №4	17
<i>або Строк оплати, який ніколи не настане</i>	
Типова помилка №5	20
<i>або Санкції, які не працюють</i>	
Типова помилка №6	26
<i>або Форс-мажор, на який не можна покластися</i>	
Типова помилка №7	29
<i>або Домовилися в месенджері – і не змогли це довести</i>	
ЗАМІСТЬ ПІСЛЯМОВИ	33
<i>Сім правил на одній сторінці</i>	
ПРО АВТОРА	34
ПРО АДВОКАТСЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ	35
<i>Практика, партнери, контакти</i>	

ВІД АВТОРА

Адвокатське об'єднання «Борисенко і партнери» працює на ринку юридичних послуг для бізнесу з 2018 року, а автор цього видання – з 2005 року. За час роботи компанії ми захистили інтереси клієнтів у понад 800 судових справах із загальною сумою позовних вимог понад 7,5 мільярда гривень.

Перше видання цієї книжки вийшло у 2018 році. Тоді я написав, що постійна практика дала нам змогу систематизувати помилки, яких припускаються підприємства під час роботи за договорами. Ці помилки прикрі для нас, адвокатів, тим, що їх дуже важко виправити на стадії розгляду справи в суді. Сильний юрист завдяки знанню судової практики, досвіду, а іноді – й несподіваному інсайту – може «витягнути» навіть дуже складну справу. Проте адвоката не можна плутати з чарівником. Так само найкращі лікарі бувають безсилі перед хворобами, запущеними до крайньої межі. У нашому випадку «запущеність хвороби» означає відсутність у клієнта якісних доказів своєї правоти.

Це твердження за вісім років не змінилося. Змінилося майже все інше.

У серпні 2025 року втратив чинність Господарський кодекс України, і сотні тисяч договорів, написаних «за ним», опинилися в юридичній невизначеності. Верховний Суд за ці роки сформував принципово нову практику щодо електронних доказів, дефектів первинних документів, форс-мажору і штрафних санкцій. Війна принесла ризики, про які у 2018 році ніхто не думав. А з вересня 2025 року знову спливає позовна давність, і борги, які кілька років були «заморожені», почали згорати.

Тому ця книжка – не перевидання, а фактично нова робота. З семи помилок першого видання без змін не залишилася жодна. Дві з них зникли як самостійні теми, дві з'явилися вперше, решта переписані з урахуванням нової практики.

Готуючи матеріал, ми, як і у 2018 році, дослухалися до поради американського соціального психолога Роберта Чалдіні, який експериментально довів, що інформація сприймається значно ефективніше, якщо вона побудована на аналізі помилок, а не на позитивному досвіді¹. Оскільки в господарських справах основними і практично єдиними доказами є документи, неуважність або брак необхідних знань у працівників компаній часто призводять до багатомільйонних збитків.

Книжка присвячена найпоширенішій операції в господарській діяльності – поставці товарів. Хоча в ній описано помилки постачальників, впевнений, що вона буде цікава і покупцям. У судових спорах прорахунки однієї сторони – це завжди шанс для іншої. Тож навіть якщо ваша компанія лише купує і нічого не продає, вам також варто її прочитати.

Книжка написана так, щоб її можна було читати на двох рівнях. Перший рівень – для власників, керівників, фінансових директорів і бухгалтерів, і на ньому юридична освіта не потрібна взагалі, бо кожен розділ закінчується конкретними рекомендаціями. Другий рівень – для інхаус-юристів та адвокатів, які знайдуть тут посилання на чинні норми і свіжу практику Верховного Суду. Щиро сподіваюся, що вона допоможе вам зберегти гроші і нервову систему.

*З найкращими побажаннями, керуючий партнер Адвокатського об'єднання «Борисенко і партнери»,
адвокат Владислав Борисенко*

1. Гольдштейн Н., Мартін С., Чалдіні Р. Психологія переконання. 50 доведених способів бути переконливим // Сам собі психолог. Збірник самарі. Київ : Моноліт-Bizz, 2025. С. 143–212.

ЗОВСІМ ТРОХИ (НУДНОЇ) ТЕОРІЇ

Перш ніж перейти до суті, визначимося з термінами, якими користуватимемося далі. У першому виданні цей розділ починався з визначення договору поставки за статтею 265 Господарського кодексу. З 28 серпня 2025 року такої статті не існує, тож почнемо заново.

Договір поставки – це різновид договору купівлі-продажу. Відповідно до статті 712 Цивільного кодексу 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.

До договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін (частина друга статті 712 ЦК України).

Іншими словами, поставка – це договір між суб'єктами господарювання (юридичними особами і фізичними особами-підприємцями), за яким сторони у визначений ними строк обмінюють товар на гроші. Від поставки треба відрізнити дарування (річ передається безоплатно), міну (товар обмінюється на інший товар), підряд (предметом є виконання роботи), надання послуг (результат яких, на відміну від робіт, споживається в момент надання), а також купівлю-продаж з фізичними особами, кінцевими споживачами, бо на ці відносини поширюється законодавство про захист прав споживачів.

Отже, поставка – це те, з чим регулярно стикається ваша компанія, купуючи або продаючи сировину, матеріали, обладнання, техніку, продукти харчування чи будь-які інші товари.

І ще один важливий момент, який за вісім років став лише важливішим.

Договір – це не обов'язково підписаний сторонами папір. Договір – це домовленість, яка може бути оформлена письмово або в інший спосіб, зокрема обміном листами й електронними повідомленнями, виставленням рахунку і його оплатою, відвантаженням товару за заявкою. Головне, щоб із документів, якими обмінялися сторони, або з їхніх дій було зрозуміло, про що вони домовилися. У такому разі вважається, що між сторонами укладено договір.

Це прямо впливає зі статей 205, 207, 638 і 642 Цивільного кодексу. Правочин вважається вчиненим у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в одному або кількох документах, у тому числі електронних, або в листах, якими обмінялися сторони (стаття 207 ЦК). А якщо особа, яка одержала пропозицію укласти договір, у межах строку для відповіді вчинила дію відповідно до вказаних у пропозиції умов, зокрема відвантажила

товар або сплатила гроші, і ця дія засвідчує її бажання укласти договір, така дія є прийняттям пропозиції (частина друга статті 642 ЦК). Зверніть увагу на застереження: акцептом є не будь-яке відвантаження чи будь-який платіж, а лише той, що відповідає умовам зробленої пропозиції.

Підписана видаткова накладна за відсутності письмового договору не означає, що договору немає. Він є, і саме тому вираз «бездоговірна поставка» некоректний. Не було б домовленості, не було б і передачі товару.

Тепер ми готові перейти до практичної частини.

ТИПОВА ПОМИЛКА №1

1

або

Договір, який живе за скасованим кодексом

Відкрийте будь-який договір поставки, укладений вашою компанією до серпня 2025 року, і знайдіть у ньому слова «Господарський кодекс». Ми готові посперечатися, що знайдете. У розділі про порядок поставки – «сторони мають право застосовувати оперативно-господарські санкції згідно зі статтями 235–237 ГК України». Можливо, десь на початку – «договір вважається укладеним у спрощений спосіб відповідно до статті 181 ГК України». А в кінці – «у всьому, що не врегульовано цим договором, сторони керуються Господарським і Цивільним кодексами України».

З 28 серпня 2025 року жодної з цих норм не існує.

Що сталося

Закон України від 09.01.2025 № 4196-IX «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» набрав чинності 28 лютого 2025 року і був введений у дію через шість місяців. З цього дня Господарський кодекс, який діяв з 2004 року, втратив чинність повністю. Не окремі статті, а весь кодекс.

Для договорів поставки це означає, що зникли:

- стаття 265 з визначенням договору поставки і весь параграф 1 «Поставка» глави 30 (статті 264–271); тепер поставку регулює лише стаття 712 ЦК і загальні положення про купівлю-продаж (глава 54 ЦК);
- стаття 181 про порядок укладення господарських договорів (тепер статті 205, 207, 638–642 ЦК);
- статті 216–229 про загальні засади господарсько-правової відповідальності та відшкодування збитків (тепер глава 51 ЦК, статті 610–625);
- статті 230–234 про штрафні санкції, включно з частиною шостою статті 232, яка припиняла нарахування санкцій через шість місяців, і статтею 233, яка дозволяла суду зменшити санкції (тепер глава 49 і частина третя статті 551 ЦК);
- статті 235–237 про оперативно-господарські санкції (тепер лише договірні механізми на підставі статей 538, 611, 615, 651–653 ЦК);

– стаття 315 про порядок вирішення спорів щодо перевезень із шестимісячними строками на пред'явлення претензії, на звернення до суду і на позови перевізника (тепер діє однорічна позовна давність за статтею 925 і пунктом 6 частини другої статті 258 ЦК).

Одночасно той самий Закон № 4196-IX вніс зміни до Цивільного кодексу. Найважливіша для постачальників – новий абзац у частині третій статті 549 ЦК про розмір пені, до якого ми повернемося в розділі про санкції.

Чи дійсні «старі» договори

Так. Договір є обов'язковим для виконання сторонами (стаття 629 ЦК), і скасування кодексу не робить його недійсним. Відповідно до статті 5 ЦК акт цивільного законодавства не має зворотної дії у часі, крім випадків, коли він пом'якшує або скасовує цивільну відповідальність особи, а якщо відносини виникли раніше і регулювалися актом, який втратив чинність, новий акт застосовується до прав та обов'язків, що виникли з моменту набрання ним чинності. Умови, які сторони прописали в договорі власними словами, наприклад «пеня в розмірі подвійної облікової ставки НБУ від суми боргу за кожен день прострочення», продовжують працювати.

Проблема в іншому. Багато договорів не описують умову, а лише посилаються на норму: «постачальник несе відповідальність згідно зі статтею 231 ГК України». Норми немає, і що саме сторони погодили, зрозуміти неможливо.

Наскільки це небезпечно, показує постанова Верховного Суду від 02.09.2025 у справі № 910/16367/23. Суди двох інстанцій стягнули з покупця пеню, хоча договір узагалі не встановлював ані її розміру, ані бази нарахування, і послалися на частину шосту статті 231 ГК України. Верховний Суд скасував рішення в цій частині і направив справу на новий розгляд, нагадавши сталу позицію:

«У випадку, якщо сторони не погодили розмір штрафних санкцій за порушення виконання грошового зобов'язання у договорі, а лише зазначили про їх нарахування відповідно до частини 6 статті 231 Господарського кодексу України, штрафні санкції стягненню не підлягають».

Ця справа ще розглядалася за кодексом, чинним на момент виникнення спору. Уявіть, як виглядатиме таке посилання в договорі, до якого суд застосовуватиме законодавство вже без ГК.

Аналогічна доля чекає на «оперативно-господарські санкції». Якщо в договорі написано «постачальник має право застосувати оперативно-господарські санкції, передбачені статтею 236 ГК України», то після 28 серпня 2025 року це порожня фраза. Якщо ж написано «постачальник має право призупинити відвантаження наступної партії до повної оплати попередньої», це працює, бо це самостійна умова, яка спирається на статті 538 і 615 ЦК.

Окрема тема – «спрощений спосіб» укладення договору. Постачальники, які працюють за заявками і накладними без єдиного письмового договору, часто обґрунтовували

свої вимоги в суді статтею 181 ГК. Тепер аргументувати треба через статті 205, 207 і 642 ЦК, і хоча результат той самий, документи для суду мають бути підготовлені інакше.

Що робити

Реформа не вимагає переукладати всі договори. Але вона вимагає їх переглянути. Як засвідчив проведений нашою компанією у 2025 році аудит договорів одного з великих клієнтів, у типовому договорі поставки, підготовленому до 2025 року, від трьох до восьми посилань на ГК, і принаймні одне з них стосується грошей.

Ми рекомендуємо провести аудит договірної бази за трьома напрямками. Перше – знайти всі посилання на ГК і замінити їх або на посилання на ЦК, або, що краще, на самостійний опис умови. Друге – перевірити, чи не «повисли» умови про санкції, тобто чи вказано в договорі розмір пені, штрафу, процентів і період їх нарахування власними словами. Третє – переглянути умови, які раніше спиралися на інститути ГК (оперативно-господарські санкції, господарське відання, відповідальність за статтею 231), і переписати їх мовою Цивільного кодексу.

Зробити це можна додатковою угодою до кожного чинного договору, а для нових договорів – оновленим шаблоном.

І ще одне. Реформа зачепила не лише договори, а й організаційно-правові форми. Стаття 13 Закону № 4196-IX забороняє створення юридичних осіб у низці організаційно-правових форм, зокрема приватних підприємств, дочірніх підприємств та іноземних підприємств, а для вже створених встановлено перехідний період для перетворення. Якщо ваш контрагент або ви самі працюєте у формі приватного підприємства, це окреме питання, яке варто обговорити з юристом.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №1

Проведіть аудит усіх чинних договорів поставки і шаблонів, за якими ви укладаєте нові. Знайдіть кожне посилання на Господарський кодекс і замініть його на самостійне формулювання умови або на посилання на відповідну статтю Цивільного кодексу.

Особливу увагу приділіть розділу про відповідальність. Розмір пені, штрафу, процентів і період їх нарахування мають бути описані в договорі власними словами, а не через відсилання до статей закону, яких більше немає.



ТИПОВА ПОМИЛКА №2

2

або

Ставка на акт звірки – і борг, який уже не стягнути

Судові спори у господарських справах рідко обходяться без тісного спілкування адвоката і головного бухгалтера клієнта, особливо коли йдеться про стягнення грошей. І тут вкрай важливо, щоб адвокат і бухгалтер правильно розуміли одне одного. У кожного з них своя задача, яка формує парадигму професійного мислення.

Коли підприємство звертається до суду з позовом або, навпаки, отримує такий позов, юристу найчастіше доводиться працювати з тими документами, які надає бухгалтерія. І дуже часто виявляється, що видаткових накладних не вистачає на ту суму боргу, яка рахується за даними обліку, або накладні оформлені з порушеннями. Зате є акт звірки взаєморозрахунків, підписаний обома сторонами, і бухгалтер щиро не розуміє, чого ще хоче юрист.

Що таке акт звірки з точки зору закону

Стаття 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV визначає первинний документ як документ, який містить відомості про господарську операцію, тобто про дію або подію, яка викликає зміни в структурі активів, зобов'язань чи власного капіталу підприємства. Стаття 9 цього Закону встановлює обов'язкові реквізити такого документа.

У першому виданні ми посилалися ще й на вимогу складати первинний документ під час здійснення операції або безпосередньо після її закінчення. З 2017 року цієї вимоги в Законі немає (частину першу статті 9 викладено в новій редакції Законом № 1724-VIII від 03.11.2016), зникла вона і з Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Мінфіну від 24.05.1995 № 88. Але для акта звірки це нічого не змінює. Він не є первинним документом не тому, що складається пізніше, а тому, що не фіксує жодної господарської операції. Передача товару і оплата вже зафіксовані накладними і платіжними документами, а акт звірки лише узагальнює дані обліку двох підприємств на певну дату. Верховний Суд називає його «технічним (фіксуючим) документом, за яким бухгалтерії підприємств звіряють бухгалтерський облік операцій».

«Сам по собі акт звірки розрахунків не є належним доказом факту здійснення будь-яких господарських операцій: поставки, надання послуг тощо, оскільки не є первинним бухгалтерським обліковим документом.

Разом з цим, акт звірки може вважатися доказом у справі в підтвердження певних обставин, зокрема в підтвердження наявності заборгованості суб'єкта господарювання, її розміру, визнання боржником такої заборгованості тощо. Однак, за умови, що інформація, відображена в акті підтверджена первинними документами та акт містить підписи уповноважених на його підписання сторонами осіб».

Це стала формула Верховного Суду, яка найчастіше цитується за постановою від 05.03.2019 у справі № 910/1389/18. Суди відтворюють її й донині, іноді дослівно, іноді в скороченому вигляді (постанови від 11.01.2022 у справі № 927/738/19, від 14.01.2026 у справі № 922/4558/24, від 26.05.2026 у справі № 922/2188/25). У першому виданні цієї книжки ми писали, що акт звірки «не цар доказів». Практика останніх років уточнила цю думку. Акт звірки не доводить поставку, але він може підтвердити визнання боргу, якщо за ним стоїть первинка і підпис уповноваженої особи.

Не забувайте і про зворотний бік цієї формули. У справі № 927/738/19 Верховний Суд застосував її саме проти кредитора: визнав передчасними висновки судів про те, що борг визнано актом звірки, скасував обидва рішення і направив справу на новий розгляд.

Що це означає на практиці. Якщо у вас є накладні на всю суму боргу, акт звірки вам, строго кажучи, не потрібен. Якщо накладних немає зовсім, акт звірки вас не врятує. А от у проміжній ситуації, коли частина первинки втрачена, акт звірки в сукупності з іншими доказами може зіграти вирішальну роль. У справі № 911/159/23 (постанова Верховного Суду від 11.04.2024) постачальник втратив свої примірники частини видаткових накладних унаслідок воєнних дій, але суд стягнув борг на підставі зареєстрованих постачальником і прийнятих покупцем податкових накладних, часткових оплат і підписаного обома сторонами акта звірки.

Хто має підписувати акт звірки

Тут ховається друга половина помилки. Акт звірки, підписаний «бухгалтером» без прізвища, посади й печатки, в суді майже нічого не вартий. Верховний Суд у постанові від 19.04.2018 у справі № 905/1198/17 визнав достатнім підпис головного бухгалтера, скріплений печаткою підприємства, за відсутності доказів того, що печатка була втрачена або викрадена. Але вже у постанові від 07.11.2018 у справі № 910/28462/15 касаційний суд вимагав досліджувати внутрішні документи підприємства, щоб встановити повноваження підписанта, і направив справу на новий розгляд до суду апеляційної інстанції.

Тому якщо ви складаєте акт звірки з розрахунком на його використання в суді, домагайтеся підпису керівника контрагента або особи з довіреністю (ця довіреність має бути вам надана контрагентом), з розшифровкою підпису, посадою і печаткою, а в самому акті посилайтеся на договір і на первинні документи, за якими виникла заборгованість.

Чому це стало важливіше саме зараз

Акт звірки має ще одну властивість, про яку в першому виданні ми не писали. Підписаний уповноваженою особою боржника акт, що підтверджує заборгованість, є дією, яка свідчить про визнання боргу, і відповідно до статті 264 ЦК перериває перебіг позовної давності. Після переривання давність починає спливати заново. Для постачальника це інструмент, для покупця – ризик.

І тут ми підходимо до теми, яка у 2026 році стала для бізнесу однією з найгостріших.

Загальна позовна давність становить три роки (стаття 257 ЦК), а для вимог про стягнення неустойки, тобто пені та штрафу, лише один рік (стаття 258 ЦК). Сплив давності, про застосування якої заявила сторона у спорі, є підставою для відмови в позові (частина четверта статті 267 ЦК).

З 2 квітня 2020 року ці строки були «поставлені на паузу» на час карантину (пункт 12 Прикінцевих та перехідних положень ЦК), а з 17 березня 2022 року – на час воєнного стану (пункт 19). Зверніть увагу на дату. Карантин уряд запровадив з 12 березня 2020 року, але закон, який продовжив строки (Закон № 540-IX від 30.03.2020), набрав чинності лише 2 квітня, і Верховний Суд послідовно відлічує паузу саме від цієї дати (постанови Верховного Суду від 13.07.2023 у справі № 910/14550/17 і від 23.07.2025 у справі № 688/225/24), а давність, яка сплила до 2 квітня 2020 року, вважає такою, що не поновлюється (постанова Верховного Суду від 23.07.2025 у справі № 688/225/24). Карантин закінчився 30 червня 2023 року, а воєнний стан триває, тож упродовж п'яти з половиною років позовна давність фактично не спливала. Багато компаній звикли до думки, що з боргами можна не поспішати.

Законом України від 14.05.2025 № 4434-IX пункт 19 Прикінцевих та перехідних положень ЦК виключено. З 4 вересня 2025 року перебіг позовної давності поновлено, незважаючи на те, що воєнний стан триває.

Практика Верховного Суду щодо порядку обчислення строків після поновлення ще формується, але переважна думка юристів така: якщо строк оплати настав до 2 квітня 2020 року, з давності «вираховано» час, що минув до цієї дати, а решта спливає, починаючи з 4 вересня 2025 року. Якщо строк оплати настав у період паузи, тобто з квітня 2020 до вересня 2025 року, давність рахується з 4 вересня 2025 року повністю. Для основного боргу це означає сплив позовної давності 4 вересня 2028 року.

Зі штрафами і пенею ситуація складніша. Штраф – санкція одноразова, і якщо право на нього виникло в період паузи, річна давність за ним за цим підходом спливає 4 вересня 2026 року. Пеня ж нараховується за кожен день прострочення, і кожен такий день породжує окрему вимогу з власною річною давністю. Тому сплив давності не позбавляє права на пеню взагалі, а лише «відсікає» її за ті дні, від яких до подання позову минуло більше року з урахуванням паузи. Пеня, нарахована за період з квітня 2020 до вересня 2025 року, за найобережнішим підходом згорає 4 вересня 2026 року. Пеня за кожен наступний день зберігається, поки з цього дня не минув рік. Щоправда, за зобов'язаннями, що виникли до 28 серпня 2025 року, сам період нарахування пені обмежений законом

шістьма місяцями, якщо договір не передбачає іншого. Але й цей строк рахується не так просто: на час карантину він продовжувався більш ніж на три роки. Розглянемо це в помилці №5.

Ми не стверджуємо, що суди застосують саме цей підхід. Але саме він є найобережнішим для кредитора, а в питаннях позовної давності обережність коштує дешевше за оптимізм. Якщо ви читаете ці рядки після вересня 2026 року і позов ще не подали, шанс стягнути пеню за період паузи залишається лише за умови, що боржник не заявить в суді про давність або суд визнає причини пропуску поважними (частина п'ята статті 267 ЦК). Розраховувати на це не варто.

Важливо пам'ятати і зворотний бік. Якщо давність уже спливла, підписаний після цього акт звірки її не відновлює. Верховний Суд у постанові від 10.06.2019 у справі № 911/935/18 підтвердив, що визнання боргу після спливу позовної давності не свідчить про її переривання. У тій справі підприємець сім років поспіль підписував з боржником акти звірки, але всі вони були підписані вже після спливу шестимісячної спеціальної давності, і суд відмовив у позові.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №2

Зберігайте первинні документи (накладні, довіреності, товарно-транспортні накладні, акти) за кожним договором щонайменше три роки після його повного виконання, а за договорами з простроченнями – ще довше. Також не забувайте про строки зберігання, встановлені податковим законодавством. Не розраховуйте на акт звірки як на основний доказ поставки.

Використовуйте акт звірки за призначенням, тобто як спосіб зафіксувати визнання боргу і перервати позовну давність. Для цього він має бути підписаний керівником або уповноваженою особою контрагента з розшифровкою підпису, містити посилання на договір і на первинні документи.

Проведіть інвентаризацію дебіторської заборгованості з урахуванням того, що з 4 вересня 2025 року перебіг позовної давності розпочався знову. За боргами, що виникли у 2020–2025 роках, найобережніший орієнтир для основної суми – 4 вересня 2028 року, для штрафів і пені, нарахованих за період паузи, – 4 вересня 2026 року. Пеня за пізніші дні прострочення зберігається протягом року з кожного такого дня.

3

ТИПОВА ПОМИЛКА №3

або

Накладна, за якою незрозуміло, хто, що і за яким договором

У першому виданні цієї теми стосувалися дві окремі помилки: накладні без посилання на договір і відсутність довіреностей на отримання товару. За вісім років судова практика змінилася настільки, що ці помилки варто розглядати разом і по-новому.

Почнемо з того, що не змінилося.

Юридичні особи не мають рук

Договори поставки найчастіше укладаються між юридичними особами. Юридична особа – створіння доволі ефемерне. У неї немає ні рук, якими вона могла б підписати накладну, ні голосу, яким могла б висловити згоду. Тому юридична особа завжди діє через своїх представників, і для постачальника ключове питання звучить так: чи можу я довести, що товар отримала саме компанія-покупець, а не громадянин Коваленко, чий підпис стоїть у накладній?

Найчастіші дефекти видаткових накладних, з якими ми стикаємося, ті самі, що й у 2018 році. У графі для підпису отримувача стоїть лише «закарлючка» без прізвища і посади, часто непридатна навіть для почеркознавчої експертизи. Поруч штамп «Склад № 2» без назви підприємства. Прізвище й посада є, але довіреності від покупця на цю особу немає, або вона прострочена. І нарешті, в накладній немає посилання на договір, або є посилання на рахунок замість договору.

Стаття 9 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» серед обов'язкових реквізитів первинного документа називає посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, а також особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь в операції. Посилання на договір серед обов'язкових реквізитів немає. Навпаки, закон прямо відносить «підставу для здійснення операції» до реквізитів додаткових, які можуть включатися до документа залежно від характеру операції. Саме тому облікові програми його часто не вимагають, а бухгалтери про нього забувають. Але додатковий для бухгалтерії не означає другорядний для суду.

Якщо накладна не прив'язана до договору, суд може дійти висновку, що поставка здійснена за окремим договором, укладеним у спрощений спосіб, і до неї не застосовуються умови вашого письмового договору, включно зі штрафними санкціями і строками оплати.

А якщо договорів кілька і товарні позиції в них перетинаються, довести, за яким саме договором виписана накладна, буває неможливо.

В одному з судових спорів юристам нашої компанії, які виступали на боці покупця, вдалося відбити значну суму штрафних санкцій, заявлених постачальником, саме тому, що надані ним видаткові накладні не містили посилань на договір. При цьому на запитання судді, чому так вийшло, представник постачальника відповів, що комп'ютерна програма, якою користується їхня бухгалтерія, не дозволяє вносити номери договорів у накладні.

Небажання зовсім трохи доопрацювати програму або замінити її призвело до того, що компанія зазнала збитків у кілька сотень тисяч гривень.

Що змінилося: суд більше не формаліст

У 2018 році ми писали, що переконати суддю у передачі товару за відсутності належних документів адвокат зможе лише за умови, що добре володіє навичками гіпнотизера. Сьогодні гіпноз потрібен рідше, і ось чому.

По-перше, ще у 2017 році стаття 9 Закону про бухоблік була доповнена правилом, за яким неістотні недоліки в документах не є підставою для невизнання господарської операції, якщо вони не перешкоджають ідентифікувати особу, яка брала участь в операції, і документ містить відомості про дату, підприємство, зміст та обсяг операції. Це останній абзац частини другої статті 9, доданий Законом № 2164-VIII від 05.10.2017.

По-друге, господарський процес перейшов на стандарт «вірогідності доказів» (стаття 79 ГПК України). Суд більше не вимагає від постачальника беззаперечних доказів. Достатньо, щоб версія про поставку була більш вірогідною, ніж версія про її відсутність.

По-третє, Велика Палата Верховного Суду у постанові від 21.06.2023 у справі № 916/3027/21 сформулювала висновок, який змінив правила гри.

«Разом із тим указані норми не визначають, що обставини передачі товару між юридичними особами можуть підтверджуватись тільки первинними документами, передбаченими Законом № 996-XIV. Отже, такі обставини можуть підтверджуватись також іншими доказами. [...] У разі дефектів первинних документів та невизнання стороною факту постачання спірного товару сторони не позбавлені можливості доводити постачання товару іншими доказами, які будуть переконливо свідчити про фактичні обставини здійснення постачання товару».

Після цього касаційний суд неодноразово стягував борг за накладними з дефектами. У справі № 927/1187/23 (постанова від 10.04.2025) накладні не містили посади і прізвища отримувача, але мали відбиток печатки покупця, і суд визнав це достатнім за відсутності доказів викрадення печатки. У справі № 910/3724/20 покупець заперечував повноваження керівника філії і вказував на дефекти накладної. Постановою від 27.04.2022 Верховний Суд направив справу на новий розгляд, дорікнувши судам, що вони не оцінили часткову оплату товару і зареєстровану податкову накладну через призму статей 92 і 241 ЦК, тобто як можливе схвалення правочину. За результатами нового розгляду постановою Верхов-

ного Суду від 22.02.2023 вимоги постачальника було задоволено, але вже на іншій підставі: стандарт вірогідності доказів, презумпція правомірності правочину і заборона суперечливої поведінки. Логіка проста – не можна роками мовчки платити, а потім заявити, що товару не отримував. У справі № 922/4558/24 (постанова від 14.01.2026) покупець заперечував свій підпис на накладних, але ухилився від почеркознавчої експертизи і водночас торгував товаром постачальника в інтернет-магазині, і суд стягнув борг.

Допомагає постачальникам і абзац другий частини третьої статті 92 ЦК. У відносинах із третіми особами обмеження повноважень щодо представництва юридичної особи не має юридичної сили, крім випадків, якщо юридична особа доведе, що третя особа знала чи за всіма обставинами не могла не знати про такі обмеження.

Чому це не привід розслабитися

Здавалося б, чудово: суд тепер на боці постачальника. Але зверніть увагу, чого коштували ці перемоги. Справа № 910/3724/20 пройшла два кола розгляду в трьох інстанціях і тривала майже три роки. У справі № 922/4558/24 постачальнику довелося підкріплювати накладні скріншотами інтернет-магазину і договором позички, за яким він передавав покупцеві сам товар для демонстрації в місцях торгівлі. Кожна з цих справ могла закінчитися інакше, якби покупець поведився інакше: не платив частинами, не реєстрував податкові накладні, не торгував товаром відкрито.

Стандарт вірогідності працює в обидва боки. Якщо ваша накладна підписана невідомо ким, а покупець надасть штатний розпис і накази, з яких випливає, що ця особа в нього ніколи не працювала, більш вірогідною виявиться його версія.

Тому наша рекомендація за вісім років стала не м'якшою, а точнішою. Нова практика – це страхувальна сітка, а не спосіб працювати. Що менше дефектів у ваших документах, то менше залежить від добросовісності покупця і кваліфікації судді.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №3

У кожній видатковій накладній вказуйте номер і дату договору. Якщо ваша облікова програма цього не дозволяє, доопрацюйте програму, а не розраховуйте на везіння в суді.

У графі отримувача у накладній домагайтеся підпису з розшифровкою ім'я та прізвища, посадою і, за наявності, печаткою покупця. Вимагайте довіреність на особу, яка приймає товар, і зберігайте її разом із накладною. Якщо разові довіреності незручні, наприклад при щоденних поставках у торговельні мережі, пропишіть у договорі перелік уповноважених осіб покупця або зразок штампа, яким скріплюються накладні. Обов'язково отримуйте від покупця оригінали накладних і зберігайте їх.

Реєструйте податкові накладні вчасно і зберігайте товарно-транспортні накладні. У спорі кожен із цих документів працює на вас.

4

ТИПОВА ПОМИЛКА №4

або

Строк оплати, який ніколи не настане

Рахунки-фактури давно і міцно увійшли в наше життя. Багато бухгалтерів вважають неможливим здійснити платіж без рахунку від контрагента, навіть якщо в договорі чітко визначено порядок розрахунків і банківські реквізити отримувача. При цьому далеко не всі знають, що рахунок-фактура не є первинним документом, який підтверджує господарську операцію.

«За своєю правовою природою рахунок на оплату товару не є первинним документом, а є документом, який містить тільки платіжні реквізити, на які потрібно перераховувати грошові кошти в якості оплати за надані послуги, тобто носить інформаційний характер».

Ця позиція Верховного Суду є сталою щонайменше з 2018 року, найчастіше цитується за постановою від 29.04.2020 у справі № 915/641/19 і відтворена у десятках постанов, зокрема від 27.10.2021 у справі № 911/2795/20 і від 02.06.2022 у справі № 922/1636/21, для постачальника є доброю новиною. За правильного оформлення первинних документів (договір, накладні, довіреності) жодної потреби у виставленні рахунків немає. Вони потрібні лише для зручності.

Небезпека виникає тоді, коли рахунок згадується в договорі не там, де слід.

Класична пастка

Аналізуючи договори, ми регулярно зустрічаємо таке формулювання умови про оплату: «Оплата товару здійснюється покупцем протягом ... банківських днів з моменту виставлення рахунку-фактури постачальником».

Уявіть ситуацію. Ви передали товар, покупець з оплатою не поспішає. Ви звертаєтесь до суду, розраховуючи без проблем стягнути борг, адже всі документи про передачу товару в порядку. Але в судовому засіданні представник покупця заявляє: «За умовами договору оплата здійснюється протягом стількох-то днів з моменту виставлення рахунку. Надайте, будь ласка, докази, що ви нам його виставили, і документально підтвердіть, у

який саме день. В іншому разі строк оплати ще не настав, і сьогодні ми вам нічого не винні».

Проблема в тому, що рахунки вкрай рідко надсилаються цінними листами з описом або вручаються під підпис уповноваженому представнику. Зазвичай це відбувається електронною поштою, і прямих доказів отримання у вас, скоріш за все, не буде. Додає гостроти те, що суд захищає право, яке порушене, не визнається або оспорується (статті 15 і 16 ЦК, частина друга статті 4 ГПК). Якщо на момент звернення до суду строк оплати ще не настав, право покупцем не порушене, а тому звернення вважається передчасним. Для багатьох суддів це залізна підстава для відмови в позові. Передача рахунку покупцеві вже після відкриття провадження у справі може постачальника не врятувати.

Що каже практика

Тут за вісім років практика стала визначенішою, і саме тому ми повторюємо цю пораду у другому виданні.

Загальне правило на боці постачальника. Відповідно до частини першої статті 692 ЦК покупець зобов'язаний оплатити товар після його прийняття або прийняття товаророзпорядчих документів на нього, якщо договором або актами цивільного законодавства не встановлений інший строк оплати. Верховний Суд послідовно виходить із того, що ненадання рахунку не є відкладальною умовою в розумінні статті 212 ЦК і не є простроченням кредитора в розумінні статті 613 ЦК, а тому не звільняє боржника від обов'язку оплати (постанови від 06.06.2023 у справі № 908/153/21, від 30.07.2024 у справі № 904/1593/22).

Але з двома застереженнями.

Перше. Об'єднана палата Касаційного господарського суду у постанові від 18.08.2023 у справі № 927/211/22 зазначила, що продавець має право вимагати оплати товару, навіть якщо товар ще не переданий покупцеві, але суд повинен враховувати заперечення покупця щодо невиконання продавцем інших зустрічних зобов'язань, зокрема невивставлення рахунку.

Друге. Якщо договір передбачає попередню оплату «на підставі рахунку», то надання рахунку стає зустрічним обов'язком постачальника за статтею 538 ЦК. У постанові від 07.05.2026 у справі № 922/3786/25 Верховний Суд прямо вказав, що для визначення початку прострочення суди зобов'язані досліджувати, чи, коли і в який спосіб рахунок був наданий.

Інакше кажучи, суд вам, найімовірніше, допоможе, якщо товар уже переданий. Але допоможе після року-двох судів і за умови, що ваш юрист знає цю практику. Значно простіше не створювати проблему.

Родичі рахунку-фактури

Рахунок – найпоширеніший, але не єдиний спосіб зробити строк оплати таким, що залежить від чужих дій. У договорах трапляються умови «оплата після підписання специфікації», «після реалізації товару покупцем», «після надходження бюджетного фінансування», «після проведення випробувань». Кожна з них – потенційний строк, який ніколи не настане.

Показовою є справа № 908/2213/25 (постанова Верховного Суду від 04.08.2026). Договір передбачав оплату останніх 10% вартості робіт у сумі 2 718 348,58 гривні після пуску

відремонтованого обладнання в роботу на місці. Виконавець не зміг довести, що пуск і передбачені договором випробування протягом 72 годин відбулися, і суд відмовив йому у стягненні всієї цієї суми, оскільки умова для оплати не настала. Не допомогло і те, що виконавець намагався перекласти відповідальність на замовника, посилаючись на форс-мажорні обставини: Верховний Суд зазначив, що ключовим є не наявність чи відсутність форс-мажору, а відсутність доказів пуску обладнання.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №4

Прив'язуйте строк оплати до події, яку ви контролюєте і можете довести документом, який підписує покупець, тобто до дати поставки за видатковою накладною або до дати підписання акта. Формулювання «протягом ... днів з дня поставки товару» вигідніше за будь-яке інше.

Якщо покупець наполягає на оплаті за рахунком, залиште рахунок у договорі лише як документ для зручності, а не як умову настання строку. Якщо ви все ж підписали договір із прив'язкою оплати до рахунку, надсилайте рахунки так, щоб факт і дату отримання можна було довести: цінним листом з описом вкладення, на адресу електронної пошти, визначену в договорі, або через систему електронного документообігу з кваліфікованим електронним підписом.

Якщо покупець посилається на ненадання рахунку вже в суді, не погоджуйтеся з ним і зверніть увагу суду на практику Верховного Суду, наведену в цьому розділі.

5

ТИПОВА ПОМИЛКА №5

або

Санкції, які не працюють

Як правило, менеджери під час ознайомлення з проектом договору значну частину уваги приділяють розділу «Відповідальність». Це пояснюється, з одного боку, розумінням небезпеки надмірних санкцій, а з другого – уявною простотою роботи з цією частиною договору. Треба лише виключити пункти про відповідальність своєї сторони, дописати пункти про відповідальність іншої і відкоригувати цифри.

Насправді саме в цьому розділі договору за вісім років сталося найбільше змін, і саме тут порада з першого видання потребує найсерйознішого перегляду. У 2018 році темі санкцій було присвячено два розділи: про «дзеркальну пеню» і про «таємну зброю» статті 625 ЦК. Тепер вони об'єднані, і на те є причина.

Історія, яка не старіє

Ще у 2012 році до мене, як адвоката, звернувся виробник металопродукції. Його справу вже розглянув господарський суд першої інстанції, і треба було подавати апеляцію. Покупець стягував з нашого клієнта, постачальника, «пеню» за порушення строків поставки, а постачальник зустрічним позовом вимагав пеню за несвоєчасний розрахунок. У договорі були передбачені, як здавалося постачальнику, дзеркальні санкції: 0,5% від вартості непоставленої в строк продукції за кожен день прострочення поставки і 0,5% від суми боргу за кожен день прострочення оплати.

Сума, з якої рахувалася пеня, в обох випадках була однаковою – 550 800 гривень. Прострочення теж було майже однаковим: постачальник запізнився з поставкою на 76 днів, покупець з оплатою – на 84, тобто його порушення було навіть серйознішим.

Яким же було здивування постачальника, коли за однакової суми боргу і майже однакового періоду прострочення суд першої інстанції стягнув з нього 209 304 гривні санкцій, а з покупця – лише 19 013 гривень, тобто в 11 разів менше.

Пояснювалося все просто. Відповідно до статті 549 ЦК пенєю є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення. Ключове слово – грошового. А закон обмежував розмір пені за грошовим зобов'язанням подвійною обліковою ставкою НБУ. Обов'язок покупця оплатити товар

– грошовий, і його пеня «стиснулася» до ліміту. Обов'язок постачальника поставити товар – негрошовий, і санкція за його порушення, яку в договорі назвали пенею, хоча юридично вона нею не була, жодним лімітом не обмежувалася. В апеляції на підставі норми про право суду на зменшення штрафних санкцій нам вдалося більш ніж удвічі скоротити суму для клієнта, але повністю уникнути наслідків помилки, допущеної на стадії укладення договору, не вдалося.

Що змінилося в законі

Ця історія залишається актуальною, але правове підґрунтя під нею стало іншим.

Обмеження пені подвійною обліковою ставкою раніше містилося лише у Законі України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» від 22.11.1996 № 543/96-ВР. Цей Закон чинний і сьогодні. Він встановлює, що пеня сплачується в розмірі, погодженому сторонами, але не може перевищувати подвійної облікової ставки НБУ, і за офіційним тлумаченням Конституційного Суду України (рішення від 11.07.2013 № 7-рп/2013) це обмеження поширюється лише на підприємства, установи та організації і фізичних осіб-підприємців. Перелік вичерпний, і на фізичну особу, яка не є підприємцем, ліміт не діє.

Але з 28 серпня 2025 року правило про подвійну облікову ставку записане ще й безпосередньо в Цивільному кодексі, причому вже як законна пеня, а не як межа договірної.

«Боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити на користь кредитора пеню в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла у період, за який сплачується пеня. Договором може бути визначено менший розмір пені» (абзац другий частини третьої статті 549 ЦК України в редакції Закону № 4196-IX).

Зверніть увагу на два моменти. По-перше, ця норма застосовується до будь-яких грошових зобов'язань, а не лише між підприємцями. По-друге, договором розмір пені можна лише зменшити. Що б ви не написали у договорі, понад подвійну облікову ставку суд не стягне (постанова Верховного Суду від 23.10.2025 у справі № 910/16298/24). Для орієнтиру: за облікової ставки 15% річних подвійна ставка становить 30% річних, або близько 0,082% на день.

Є в цієї норми і зворотний, приємний для постачальника бік. До 28 серпня 2025 року пеня стягувалася тільки тоді, коли її розмір був прямо погоджений у договорі, а якщо умови про пеню не було, кредитор не отримував нічого. Тепер пеня в розмірі подвійної облікової ставки належить кредиторіві за законом, незалежно від того, чи згадана вона в договорі.

Зникла і частина шоста статті 232 ГК, яка припиняла нарахування штрафних санкцій через шість місяців від дня, коли зобов'язання мало бути виконано, «якщо інше не встановлено законом або договором». Для договорів і періодів прострочення до 28 серпня 2025 року ця норма продовжує застосовуватися, і Велика Палата Верховного Суду у постанові від 16.10.2024 у справі № 911/952/22 роз'яснила, що слова «за кожен день прострочення»

не є встановленням іншого строку. Іншим строком є лише чітке застереження на кшталт «до дня фактичного виконання зобов'язання» або «до повної сплати заборгованості».

Але самі ці шість місяців рахуються не так просто, як здається. У квітні 2020 року розділ IX Прикінцевих положень ГК було доповнено пунктом 7, за яким на час карантину строки, визначені статтею 232 цього Кодексу, продовжуються на строк дії такого карантину. Карантин тривав з 2 квітня 2020 року до 30 червня 2023 року, тобто три роки і майже три місяці. Отже, якщо шестимісячний строк спливав у цьому проміжку, реальний період нарахування пені становить шість місяців плюс понад три роки. Об'єднана палата Касаційного господарського суду у постанові від 19.06.2026 у справі № 910/22/24 підтвердила це прямо і відхилила спробу апеляційного суду витлумачити норму звужено. Зверніть увагу на важливу деталь – на воєнний стан це не поширюється, бо аналога такої норми для воєнного стану в Господарському кодексі не було.

Для періодів після 28 серпня 2025 року законодавчого обмеження строку нарахування пені немає взагалі. А отже, у договорі, укладеному після цієї дати, застереження «до дня фактичного виконання зобов'язання» вже нічого не долає, бо долати немає чого. Ми все одно радимо його писати, але вже з інших міркувань. Судді роками застосовували шестимісячне правило, і справи за договорами 2025–2026 років дійдуть до суду тоді, коли ця звичка ще житиме. До того ж договір поставки цілком може пережити чергову зміну законодавства.

Замість статті 233 ГК, яка дозволяла суду зменшити санкції, тепер діє частина третя статті 551 ЦК: розмір неустойки може бути зменшений за рішенням суду, якщо він значно перевищує розмір збитків, та за наявності інших обставин, які мають істотне значення. Велика Палата Верховного Суду у справі № 911/952/22 підкреслила, що зменшення неустойки є правом суду і жодних універсальних меж для нього не існує.

Стаття 625: що ми радили у 2018 році і чому більше так не радимо

Відповідно до частини другої статті 625 ЦК боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три проценти річних від простроченої суми, якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом.

Це диспозитивна норма. Договором можна збільшити розмір процентів. Оскільки пеня обмежена подвійною обліковою ставкою, саме проценти за статтею 625 залишаються для постачальника головним інструментом, щоб зробити прострочення оплати невідгідним для покупця. І тут у першому виданні ми давали пораду, від якої тепер змушені відмовитися.

Тоді ми писали: прописуючи проценти за статтею 625, не перетворюйте «річні» на «щоденні», інакше суд визнає їх пенею і не стягне понад ліміт. Ця порада спиралася на постанову Верховного Суду України від 01.07.2014 (провадження № 3-32гс14, справа № 5010/1575/2012-20/83), і ще у 2020 році Об'єднана палата Касаційного господарського суду її підтвердила (постанова від 05.06.2020 у справі № 922/3578/18).

Але вже 3 грудня 2021 року та сама Об'єднана палата у справі № 910/14180/18 від цього висновку відступила, вказавши, що спосіб обчислення процентів, за день чи за рік, не змінює їхньої правової природи, адже кількість днів у році є сталою, і будь-який

денний відсоток простою арифметикою перетворюється на річний. Формально там ішлося про проценти як плату за користування чужими коштами, але через два роки той самий підхід було застосовано і до процентів як відповідальності. У постанові від 27.09.2023 у справі № 904/2295/22 Верховний Суд прямо кваліфікував умову договору поставки «0,1% від суми заборгованості за кожен день користування такими коштами» як договірний розмір процентів річних за статтею 625 ЦК, а не як пеню. Велика Палата у постанові від 05.04.2023 у справі № 910/4518/16 підтвердила, що після прострочення грошового зобов'язання діє саме стаття 625, а розмір процентів за нею може бути встановлений договором.

Здавалося б, проблема зникла. Натомість з'явилися три нові, і саме про них треба знати.

Перша. Договірні проценти за статтею 625 ЦК є мірою відповідальності, і суд може їх зменшити так само, як неустойку, але лише до певної межі. У справі № 902/417/18 договір встановлював 40% річних за перші дев'яносто днів прострочення і 96% річних далі, і суди відмовили у стягненні цих процентів, а Велика Палата Верховного Суду постановою від 18.03.2020 з таким підходом погодилася, обмеживши відповідальність покупця вже присудженими штрафом і пенею. У справі № 904/2295/22 суди зменшили договірні «0,1% за кожен день» наполовину, і Верховний Суд з цим погодився.

А ось нижче трьох процентів річних суд опуститися не може, і це найважливіша зміна практики за останні роки. Велика Палата Верховного Суду у постанові від 02.07.2025 у справі № 903/602/24 виснувала:

«Три проценти річних (якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом) є мінімальним розміром процентів річних, на які може розраховувати кредитор у разі неналежного виконання зобов'язання боржником. Тому зменшення судом процентів річних можливе лише до такого розміру, тобто не менше ніж три проценти річних. Відтак розмір процентів річних, який становить законодавчо встановлений розмір трьох процентів річних (якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом), не підлягає зменшенню судом».

Іншими словами, якщо ви заявили в суді законні три проценти річних, боржник не зменшить їх нічим: ані складним фінансовим становищем, ані воєнним станом, ані статусом критично важливого підприємства. Раніша практика, яка допускала зменшення 3% річних за виняткових обставин, більше не застосовується. Тією ж постановою Велика Палата підтвердила, що не підлягають зменшенню й інфляційні втрати, бо вони взагалі не є санкцією, а лише компенсують знецінення грошей.

Друга. Не можна стягувати одночасно договірні проценти за статтею 625 ЦК і законні три проценти річних. Верховний Суд у постанові від 10.07.2024 у справі № 910/16845/23 виходив із того, що договірні проценти вже охоплюються диспозицією частини другої статті 625 ЦК, а тому нарахування понад них ще й трьох процентів річних є неправомірним. Якщо в договорі написано «3% річних, а також 0,1% за кожен день», суд стягне щось одне.

Третя. Значення має формулювання і місце умови в договорі. Велика Палата Верховного Суду у справі № 910/4518/16 вказала, що для розмежування процентів як плати за користування коштами і процентів як міри відповідальності суд бере до уваги формулювання умови, її розміщення в структурі договору, тобто в розділі про правомірну чи неправомірну поведінку сторін, і співвідношення з іншими положеннями про відповідальність. А в разі сумніву застосовується принцип *contra proferentem*, тобто умова тлумачиться проти того, хто її написав. Писав її, скоріш за все, постачальник. У справі № 910/4596/22 (постанова Верховного Суду від 25.04.2023) одним із вирішальних аргументів проти кредитора стало те, що спірна умова стояла в розділі «Порядок надання кредиту та сплата процентів, комісій», а не в розділі про відповідальність.

Замість дзеркала

Повернімося до історії з металопрокатом. Як тепер правильно побудувати «дзеркальну» відповідальність? Для покупця – пеня в розмірі подвійної облікової ставки НБУ (більше все одно не стягнуть) плюс проценти річних за статтею 625 ЦК у договірному розмірі. Для постачальника – санкція за прострочення поставки.

Тут вибір ширший, ніж може здатися. Це може бути одноразовий штраф, а може бути і платіж за кожен день прострочення. Верховний Суд визнає таку умову правомірною, бо перелік видів забезпечення виконання зобов'язання не є вичерпним, а сторони вільні в укладенні договору (частина друга статті 546 і стаття 627 ЦК). У постанові від 31.03.2021 у справі № 916/3848/19 суд зазначив, що сторони договору «за відсутності встановлених спеціальними законами обмежень, не позбавлені права передбачити у договорі господарську санкцію, що стягується за прострочення негрошового зобов'язання у відсотках до суми невиконаного зобов'язання за кожен день прострочення».

Юридично це не пеня, бо пенею стаття 549 ЦК називає неустойку за прострочення саме грошового зобов'язання. І ось у чому головне: обмеження подвійною обліковою ставкою на таку санкцію не поширюється. Постановою від 11.07.2023 у справі № 922/1150/22 Верховний Суд залишив без змін рішення апеляційного суду, який визнав правомірним договірний розмір 0,2% за кожен день прострочення негрошового зобов'язання і відхилив перерахунок цієї санкції за подвійною обліковою ставкою. Саме тому в історії з металопрокатом постачальник заплатив в одинадцять разів більше за покупця. Верхню межу для цієї санкції закон вам не встановить, і зробити це треба самому в договорі. Зменшити її судом за частиною третьою статті 551 ЦК можна так само, як будь-яку неустойку.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №5

Пеню за прострочення оплати встановлюйте в розмірі подвійної облікової ставки НБУ і прямо вказуйте період нарахування: «до дня фактичного виконання зобов'язання». Слів «за кожен день прострочення» для цього недостатньо. У договорах, укладених до 28 серпня 2025 року, це застереження критично важливе, бо без нього діє шестимісячний ліміт. У нових договорах ліміту вже немає, тож пишіть його не як необхідність, а як страховку.

Проценти за прострочення оплати називайте в договорі саме «процентами річних відповідно до частини другої статті 625 ЦК України», вказуйте їх розмір у відсотках річних і розміщуйте в розділі про відповідальність. Не дублюйте їх із законними трьома процентами. Не задирайте розмір: проценти, які у кілька разів перевищують ринкову вартість кредиту, суд, найімовірніше, зменшить. Але пам'ятайте, що нижче трьох процентів річних суд опуститися не може, тож цей мінімум за вами залишається завжди.

Санкцію за прострочення поставки не називайте пенею, оскільки пеня за законом стосується лише грошових зобов'язань. Це може бути штраф, а може бути і платіж за кожен день від вартості непоставленого товару. В обох випадках обов'язково встановіть верхню межу, бо закон її не встановлює.

Якщо ваш договір укладений до 28 серпня 2025 року, перевірте, чи не спираються його умови про санкції на скасовані статті 230–233 ГК.

6

ТИПОВА ПОМИЛКА №6

або

Форс-мажор, на який не можна покластися

Цього розділу у першому виданні не було. Він з'явився завдяки війні, і, на жаль, кожна теза в ньому підкріплена десятками справ, у яких підприємства втратили гроші через хибне уявлення про те, що таке форс-мажор.

Лист, який усі читали і мало хто зрозумів

28 лютого 2022 року Торгово-промислова палата України оприлюднила лист № 2024/02.0-7.1, яким засвідчила, що збройна агресія Російської Федерації проти України є форс-мажорною обставиною. Лист був адресований «всім, кого це стосується», і бізнес сприйняв його як індульгенцію. Поставки затримуються, оплати не проводяться, а на будь-яку претензію відповідь одна: «форс-мажор, ось лист ТПП».

Судова практика розставила все на місця протягом 2023 року і з того часу не змінювалася.

«Вказаний лист ТПП України адресований "Всім, кого це стосується", тобто необмеженому колу суб'єктів, його зміст носить загальний інформаційний характер та констатує абстрактний факт наявності форс-мажорних обставин без доведення причинно-наслідкового зв'язку у конкретному зобов'язанні. Лист ТПП від 28.02.2022 №2024/02.0-7.1 не є безумовною підставою вважати, що форс-мажорні обставини настали для всіх без виключення суб'єктів. Кожен суб'єкт, який в силу певних обставин не може виконати свої зобов'язання за окремо визначеним договором, має доводити наявність в нього форс-мажорних обставин».

Це висновок Верховного Суду з постанови від 07.06.2023 у справі № 906/540/22, повторений у постановках від 23.08.2023 у справі № 910/6234/22, від 13.12.2023 у справі № 922/193/23, від 08.02.2024 у справі № 911/1786/22, від 09.07.2024 у справі № 910/11718/22, від 15.01.2025 у справі № 917/1329/23 і багатьох інших. Лист ТПП не є сертифікатом про форс-мажорні обставини. Стаття 14-1 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» передбачає, що такий сертифікат видається за зверненням конкретного суб'єкта господарської діяльності, а Регламент ТПП і стала практика Верховного Суду уточнюють, що обставини засвідчуються по кожному окремому договору і окремому зобов'язанню.

Чотири правила, які впливають із практики

Перше. Форс-мажор не стосується грошей. Відповідно до частини першої статті 625 ЦК боржник не звільняється від відповідальності за неможливість виконання ним грошового зобов'язання. Відсутність коштів, блокування рахунків, падіння продажів, втрата ринку – все це не звільняє покупця від оплати товару і не зупиняє нарахування процентів та інфляційних втрат. Показовою є справа № 905/1215/23. Відповідач, розташований у Краматорському районі, посилався на бойові дії поблизу своїх виробничих потужностей, і суди двох інстанцій у позові відмовили. Постановою від 07.03.2024 Верховний Суд скасував обидва рішення і направив справу на новий розгляд саме тому, що суди не дослідили причинно-наслідковий зв'язок між бойовими діями і неможливістю сплатити гроші, а також не оцінили, чи повідомив відповідач про форс-мажор у передбачений договором строк. Тобто навіть бойові дії поруч із підприємством не звільняють від оплати автоматично: зв'язок треба доводити.

Друге. Навіть сертифікат ТПП не є вироком. Він оцінюється судом у сукупності з іншими доказами і не має наперед встановленої сили. Сторона, яка посилається на форс-мажор, має довести, що саме ця обставина унеможливила виконання саме цього зобов'язання (постанови Верховного Суду від 27.06.2023 у справі № 917/1175/22, від 25.09.2025 у справі № 910/13237/24). В останній справі постачальник форменого одягу для Національної гвардії мав сертифікат ТПП, але суд виснував, що карантинні обмеження в Китаї, де вироблялася тканина, вже існували на дату укладення договору, тож постачальник міг і мав оцінити цей ризик. У справі № 920/490/24 (постанова Верховного Суду від 04.06.2026) постачальник мав сертифікат Харківської ТПП, але суд встановив, що на дату прострочення товар у нього був, а сам сертифікат спирався на обставини, засвідчені для іншої особи, – виробника.

Третє. Проблеми вашого постачальника – не ваш форс-мажор. Частина перша статті 617 ЦК прямо встановлює, що не вважається випадком, зокрема, недодержання своїх зобов'язань контрагентом боржника, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання зобов'язання, відсутність у боржника необхідних коштів. Якщо ви не поставили товар покупцеві, бо вам його не поставив ваш постачальник, це ваша відповідальність.

Четверте. Договір визначає процедуру, і її треба дотримуватися. Більшість договорів встановлюють строк повідомлення про форс-мажор (п'ять, сім, десять днів) і наслідок його пропуску – втрату права посилатися на ці обставини. Суди застосовують ці умови буквально. У справі № 917/1175/22 виконавець повідомив про воєнний стан через два місяці після його введення при семиденному строку в договорі і втратив право на звільнення від відповідальності.

Договір, укладений під час війни

Окрема категорія спорів стосується договорів, укладених уже після 24 лютого 2022 року. Логіка судів тут проста: сторона, яка бере на себе зобов'язання в умовах війни, знає про ризики і не може посилатися на них як на непередбачувані. У справі № 920/490/24 договір містив пункт про те, що сторони усвідомлюють усі ризики, пов'язані з виконанням в умовах воєнного стану, і саме на нього суд послався, відмовляючи постачальнику. У справі № 916/410/23 (постанова Верховного Суду від 18.01.2024) покупець комунального майна намагався розірвати договір через істотну зміну обставин за статтею 652 ЦК, поси-

лаючись на війну, і отримав відмову. Підприємницька діяльність здійснюється на власний ризик.

І ще одне застереження. Пункт 18 Прикінцевих та перехідних положень ЦК у період дії воєнного або надзвичайного стану і протягом тридцяти днів після його припинення звільняє позичальників від неустойки і відповідальності за статтею 625 ЦК, а вже нараховані з 24 лютого 2022 року суми підлягають списанню. Ця норма прямо стосується лише договорів позики і кредиту. На оплату за поставкою і на повернення передоплати вона не поширюється, тож не приймайте посилання покупця на неї. Спробу застосувати цей пункт до нарахунків за договором поставки з передоплатою Верховний Суд відхилив у постанові від 07.08.2024 у справі № 910/14071/23.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №6

Не розраховуйте на форс-мажор як на спосіб не платити або відстрочити оплату. Від відповідальності за грошове зобов'язання не звільняє ні війна, ні відсутність коштів.

Якщо форс-мажор дійсно завадив вам поставити товар, дійте за договором: повідомте покупця у встановлений строк і в установлений спосіб, отримайте сертифікат ТПП саме за цим договором і зберігайте докази того, як саме обставина вплинула на виконання.

У договорах, які ви укладаєте зараз, прописуйте перелік обставин, що вважаються форс-мажором, з урахуванням того, що воєнний стан уже триває: обстріл конкретного об'єкта, окупація, мобілізація ключових працівників, тривале знеструмлення. Загальне посилання на «воєнний стан» суд не прийме.

Не гарантуйте в договорі того, чого не контролюєте. Якщо строк поставки залежить від вашого постачальника чи виробника, це має бути відображено в умовах про строки та відповідальність.

7

ТИПОВА ПОМИЛКА №7

або

Домовилися в месенджері – і не змогли це довести

Іноді доводиться чути, що ми, юристи, вимагаємо від клієнтів оформлення забагато «папірців». Але важливо розуміти, що хороший юрист – не бюрократ. Бюрократ вимагає документи заради документів, «бо так заведено». Для юриста будь-який документ – це підготовлений на майбутнє засіб доведення тих чи інших обставин. В армії кажуть, що статут написаний кров'ю. Так само вимоги юриста зазвичай ґрунтуються на знанні про чийсь помилки, які призвели до фінансових втрат або ще плачевніших наслідків.

Неправильне оформлення домовленостей – це те, з чим юристи стикаються щодня.

Історія з обладнанням

У 2014 році до нас звернувся директор підприємства. У його підприємства, як постачальника, був укладений договір, за яким воно мало у встановлений строк передати покупцеві промислове обладнання. Коли обладнання було готове до відвантаження, керівник покупця зателефонував нашому клієнту і попросив «трохи притримати» відвантаження, бо покупець не мав змоги його прийняти.

Постачальник пішов назустріч і передав товар через 24 дні після договірної дати. Через кілька місяців відносини між контрагентами зіпсувалися, а ще через місяць наш клієнт отримав позов про стягнення штрафу за договором: 25% від вартості товару за прострочення поставки понад 14 днів. Вартість товару перевищувала півтора мільйона гривень, що у 2014 році було значною сумою.

Нам вдалося суттєво зменшити збитки клієнта завдяки зустрічним санкціям і мировій угоді. Але проблема не виникла б узагалі, якби сторони своєчасно підписали один документ обсягом в одну сторінку – додаткову угоду до договору.

За дванадцять років змінилося лише те, що телефонний дзвінок замінив месенджер. Сторони домовляються про зміну строків, характеристик товару, сум санкцій, іноді навіть ціни у Viber, Telegram або електронною поштою і «забувають» оформити це письмово. Питання, з яким клієнти звертаються до нас найчастіше, звучить так: «Чи матиме таке листування силу в суді?».

Що змінилося в законі і практиці

У 2018 році ми відповідали: так, але за дотримання низки умов, і головна проблема – довести, що лист написала уповноважена особа. Сьогодні відповідь ще більше на користь тих, хто листується, але умови нікуди не поділися.

Стаття 96 ГПК України прямо називає електронними доказами текстові, мультимедійні та голосові повідомлення, електронні документи, веб-сайти (сторінки), метадані. Стаття 207 ЦК визнає правочин вчиненим у письмовій формі, якщо його зміст зафіксований в електронних документах або листах, якими обмінялися сторони, або якщо воля сторін виражена за допомогою електронного засобу зв'язку.

«Повідомлення (з додатками), відправлені електронною поштою чи через застосунки-месенджери, є електронним доказом, який розглядається та оцінюється судом відповідно до статті 86 ГПК України за своїм внутрішнім переконанням у сукупності з іншими наявними у матеріалах справи доказами. При цьому слід враховувати, що суд може розглядати електронне листування між особами у месенджері (як і будь-яке інше листування) як доказ у справі лише в тому випадку, якщо воно дає можливість суду встановити авторів цього листування та його зміст» (постанова Великої Палати Верховного Суду від 21.06.2023 у справі № 916/3027/21).

Верховний Суд також зняв два побоювання, які роками стримували використання листування в суді. Перше: невикористання електронного підпису особами, які створили електронний доказ, не є підставою для визнання такого доказу недопустимим, якщо інше не встановлено законом (постанова від 03.08.2022 у справі № 910/5408/21). Друге: роздруковка або скріншот – це паперова копія електронного доказу, яку можна подати до суду, посвідчивши як паперову копію, без електронного підпису (постанови Касаційного цивільного суду від 04.06.2025 у справі № 538/2401/23 і від 28.11.2025 у справі № 161/21832/23; у господарському процесі той самий висновок сформульовано Об'єднаною палатою Касаційного господарського суду у постанові від 15.07.2022 у справі № 914/1003/21). Щоправда, з умовою. Якщо суд або інша сторона поставлять під сумнів відповідність копії оригіналу, а оригінал ви не надасте, доказ не візьмуть до уваги (частина п'ята статті 96 ГПК). Тож телефон з листуванням краще не втрачати, а акаунт не видаляти.

Де листування програє

Ключове слово у висновку Великої Палати – «авторів». Уявіть ситуацію, і вона цілком типова. Ви домовилися з покупцем про перенесення строку поставки в месенджері. Через місяць отримуєте позов про стягнення штрафу за прострочення. Ви приносите до суду скріншоти. Але з листування видно, що переписувалися ви з якоюсь Оксаною² з номера, який ніде в договорі не зазначений. І хоча Оксана справді є менеджером договірної відділу покупця, представник покупця в суді цілком може пояснити, що поняття не має, хто така Оксана, і які у вас із нею стосунки, покупця не стосується. При цьому в господарському суді показання свідків можна використати далеко не завжди, а суд рідко ставить собі за мету докопатися до істини, бо це довго і дає лише непрямі докази.

Ненабагато краща ситуація, коли листування ведеться з корпоративної пошти менеджера. Приймати рішення від імені юридичної особи можуть лише уповноважені особи: керівник або представник за довіреністю. Чи буде уповноваженою особою Оксана Іванова? А якщо керівник покупця в суді скаже, що на жодні домовленості її не уповноважував?

І навіть листування з керівником контрагента нічого не гарантує, якщо він не використовує кваліфікований електронний підпис. Звичайний лист людина підписує, і за підписом її можна ідентифікувати. А як достеменно дізнатися, хто саме надіслав лист з поштової скриньки голови правління заводу? Його помічник, секретарка чи прибиральниця?

Показовою є справа № 917/1405/23. Покупець намагався стягнути передоплату за двома договорами, укладення яких доводив скріншотами електронної пошти і платіжними дорученнями без посилання на договір. Апеляційний суд у позові відмовив, бо зі скріншотів неможливо було встановити, що саме надійшло на пошту, а платежі не давали підстав вважати їх виконанням саме цих договорів. Верховний Суд постановою від 17.07.2024 закрити касаційне провадження, не переглядаючи спір по суті, і рішення про відмову залишилося чинним. Урок звідси навіть жорсткіший, ніж здається: до касації такий спір може просто не дійти.

² Тут і далі всі імена, назви, адреси електронної пошти вигадані. Будь-які збіги з реальними іменами, назвами та адресами випадкові.

Як «узаконити» месенджер

Коли клієнти хочуть використовувати електронне листування в договірній роботі, ми рекомендуємо три речі.

По-перше, в самому договорі вказати конкретні адреси електронної пошти і номери телефонів, з яких буде здійснюватися листування, і зазначити, що повідомлення з них є повідомленнями сторони.

По-друге, включити до договору положення, за яким сторони гарантують, що доступ до цих адрес і номерів мають лише уповноважені особи, і беруть на себе всі ризики, пов'язані з доступом до них неуповноважених осіб. Частина третя статті 207 ЦК прямо дозволяє сторонам письмовою згодою або в інший спосіб врегулювати порядок використання аналогів власноручного підпису.

По-третє, для будь-яких змін істотних умов договору, тобто строків, ціни, кількості, характеристик товару, санкцій, все одно підписувати додаткову угоду. Стаття 654 ЦК вимагає, щоб зміна договору вчинялася в тій самій формі, що й договір, якщо інше не встановлено договором або законом чи не впливає із звичаїв ділового обороту. Зробити це сьогодні можна за кілька хвилин через сервіси електронного документообігу з кваліфікованим електронним підписом, і такий документ має силу оригіналу.

ЯК УНИКНУТИ ПОМИЛКИ №7

Усі зміни до договору щодо характеристик товару, строків, ціни, санкцій та іншого, про які ви домовилися з контрагентом, негайно оформлюйте письмово додатковою угодою, паперовою або підписаною кваліфікованими електронними підписами.

У листуванні використовуйте лише адреси електронної пошти і номери телефонів, зазначені в договорі, і включайте до договорів застереження, за яким сторони гарантують, що доступ до цих адрес і номерів мають виключно уповноважені особи.

Зберігайте оригінали листування: не видаляйте чати, не змінюйте номери без оновлення договору, робіть резервні копії. Скріншот у суді працює лише доти, доки ви можете показати оригінал.

ЗАМІСТЬ ПІСЛЯМОВИ

Сім правил на одній сторінці.

- 1** Перегляньте договори. Кожне посилання на Господарський кодекс після 28 серпня 2025 року – потенційна діра в договорі. Умови про санкції мають бути написані власними словами.
- 2** Первинка важливіша за акт звірки. Накладні, довіреності, ТТН зберігайте щонайменше три роки після виконання договору, а також з урахуванням строків зберігання, встановлених податковим законодавством. Акт звірки використовуйте для переривання позовної давності, і лише за підписом уповноваженої особи.
- 3** Позовна давність продовжила свій перебіг з 4 вересня 2025 року. Проведіть інвентаризацію дебіторки і не відкладайте позови.
- 4** Накладна має відповідати на три запитання: хто отримав, що отримав і за яким договором. Нова практика Верховного Суду пробачає дефекти, але не гарантує результат.
- 5** Строк оплати прив'яжуйте до поставки, а не до рахунку на оплату. Якщо рахунок все ж є умовою, доводьте його отримання контрагентом.
- 6** Розберіть розділ про відповідальність на три різні санкції і опишіть у договорі кожен окремо. Пеня за прострочення оплати – подвійна облікова ставка НБУ. Проценти за прострочення оплати – саме «проценти річних за частиною другою статті 625 ЦК», у відсотках річних, у розділі про відповідальність і без дублювання із встановленими законом трьома процентами. Санкція за прострочення поставки – штраф або платіж за кожен день від вартості непоставленого товару, але не «пеня», і обов'язково з верхньою межею, бо закон її не встановлює.
- 7** Форс-мажор не про гроші, а лист ТПП не сертифікат. Домовленості в месенджері фіксуйте додатковою угодою, а адреси і номери для листування – в договорі.

ПРО АВТОРА



Владислав Борисенко – керуючий партнер Адвокатського об'єднання «Борисенко і партнери», адвокат. Юридичну практику розпочав у 2005 році, адвокатську діяльність здійснює з 2012 року, з 2015 року обіймає керівні посади в юридичному бізнесі.

Спеціалізується на судовій практиці та комерційному праві, податкових спорах, юридичному захисті бізнесу і захисті від кримінального переслідування (white-collar crime). Експерт з роботи з господарськими договорами, протидії недружнім злиттям і поглинанням, супроводу обшуків та допитів.

Закінчив Дніпропетровський національний університет за спеціальностями «Політологія» (2007) і «Правознавство» (2008), Національну школу суддів України (2013), програму «Адвокат Майбутнього» (2017).

За роки практики виграв понад 600 судових справ, супроводив понад 40 обшуків і понад 200 допитів, стягнув або зберіг для клієнтів понад 5,5 мільярда гривень. Найбільша справа – скасування податкового повідомлення-рішення на 2,1 мільярда гривень.

Автор публікацій у провідних юридичних виданнях України («Юридична практика», «Правовий тиждень», «Юрист і Закон» та інших), експерт Всеукраїнської школи з корпоративного права Асоціації правників України, тренер Borysenko&Partners Legal School (з 2019 року). Ділиться досвідом у програмах УНІАН, «Інтерфакс-Україна», Pravo.ua та інших медіа.

Голова Асоціації адвокатів України в Дніпропетровській області (2021–2024). Член Національної асоціації адвокатів України (з 2012 року), Асоціації правників України (з 2014 року), Асоціації адвокатів України (з 2021 року). Відзначений Радою адвокатів Дніпропетровської області (2019).

ПРО АДВОКАТСЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ «БОРИСЕНКО І ПАРТНЕРИ»

Адвокатське об'єднання «Борисенко і партнери» засноване у 2018 році групою правників під керівництвом Владислава Борисенка. Об'єднання спеціалізується на комплексному правовому супроводі бізнесу і працює з малими, середніми та великими підприємствами різних галузей.

Станом на 2026 рік адвокати об'єднання захистили інтереси клієнтів у понад 800 судових справах із загальною сумою позовних вимог понад 7,5 мільярда гривень, успішно супроводили понад 150 угод з нерухомістю і корпоративними правами. Серед клієнтів – понад 250 українських та іноземних підприємств, 85% з яких повертаються з новими запитами.

Основні напрями практики:

- судове представництво у господарських, адміністративних і цивільних справах усіх інстанцій;
- комерційне та корпоративне право, зокрема договірна робота, M&A, реєстрація і реорганізація бізнесу;
- податкове право, зокрема супровід перевірок, оскарження податкових повідомлень-рішень, розблокування податкових накладних;
- нерухомість і будівництво, включно з due diligence і дозвільною документацією;
- юридичний захист бізнесу: кримінальні провадження за «економічними» статтями, супровід обшуків і допитів, бронювання працівників;
- абонентське юридичне обслуговування.

Головний офіс розташований у Дніпрі. Об'єднання є офіційним партнером міжнародних юридичних компаній Maxfeld та Lynx з офісами у десяти країнах ЄС і співпрацює з юридичними фірмами в усіх регіонах України. При об'єднанні діє Borysenko&Partners Legal School – освітній проєкт для практикуючих юристів і бізнесу.

Партнери і керівники напрямів: Владислав Борисенко (судова практика, комерційне право, захист бізнесу), Дмитро Новицький (нерухомість, будівництво, міжнародне співробітництво), Анатолій Задніпрний (корпоративне, податкове та митне право).

КОНТАКТИ

АДРЕСА	49009, м. Дніпро, вул. Володимира Вернадського, 27
ТЕЛЕФОН	+38 050 930-00-25
ДОДАТКОВИЙ ТЕЛЕФОН	+38 066 973-20-12
ЕЛЕКТРОННА АДРЕСА	office@bplaw.com.ua
САЙТ	bplaw.com.ua



BORYSENKO & PARTNERS

LAW FIRM

У господарському спорі виграє не той, хто правий, а той, у кого **є документи**.

Ми супроводжуємо договірну роботу, стягуємо заборгованість і захищаємо бізнес у судах усіх інстанцій з 2018 року.

АДРЕСА	49009, м. Дніпро, вул. Володимира Вернадського, 27
ТЕЛЕФОН	+38 050 930-00-25
ДОДАТКОВИЙ	+38 066 973-20-12
ПОШТА	office@bplaw.com.ua
САЙТ	bplaw.com.ua



BPLAW.COM.UA