ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОЕ
ПРАВО

Статья «Применение Конвенции ООН 1980 года к договорам дистрибуции» (авторы Толканица Н.Д., Макарчук С.Н.)

Опубликована в журнале «Промышленно-торговое ПРАВО» No. 11 за 2013 г.
Дата подписания журнала в печать: 29.10.2013 г.

ТОЛКАНИЦА
Никита Дмитриевич,
старший юрист минского офиса ИООО Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati

МАКАРЧУК
Сергей Николаевич,
LL.M, адвокат, председатель совета директоров минского офиса ИООО Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati

Применение Конвенции ООН 1980 года к договорам дистрибуции

Одним из важнейших документов, регулирующих международные торговые отношения, является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года *(далее – Конвенция)*. Разработанная как универсальный правовой механизм, за весь период своего действия она обеспечила понятный и четкий подход к регулированию договоров купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Тем не менее ряд правовых проблем в ней не раскрыт, что на практике может привести к сложностям ее применения.

В частности, в Конвенции отсутствует дефиниция понятия «договор купли-продажи». Вместо этого некоторые договоры по продаже товаров (в частности, договоры, предусматривающие продажу товаров личного, семейного или домашнего пользования, водных и воздушных судов, электроэнергии, фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег, а также товаров, продаваемых с аукционов или в порядке исполнительного производства либо иным образом в силу закона) прямо исключены из сферы ее регулирования. Также прямо предусмотрено, что Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства поставщика заключаются в основном в выполнении работ (предоставлении услуг), и договорам на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, в которых покупатель берет обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства. С одной стороны, такой подход, когда из понятия «договор купли-продажи» просто исключаются определенные контракты, представляется разумным, т.к. любой договор (кроме прямо исключенного), предполагающий продажу товаров, будет регулироваться Конвенцией, что, в свою очередь, обеспечивает единообразие ее применения. С другой – отсутствие четкого определения в некоторых случаях приводит к вопросам о применимости Конвенции к некоторым видам смешанных договоров.

Одним из таких договоров является договор дистрибуции. Законодательство Республики Беларусь не содержит определения такого договора, ограничиваясь понятием «дистрибьютор» – субъект товаропроводящей сети, реализующий от имени производителя за свой счет в оговоренном регионе деятельности приобретенный у производителя или у уполномоченной организации товар производителя на условиях, определенных договором (соглашением) с ним или уполномоченной организацией[1]. При этом нормы белорусского права разграничивают понятия «дистрибьютор» и «дилер», в силу того что дилер, в отличие от дистрибьютора, *во-первых,* продает товары от своего имени; *во-вторых,* может заниматься не только реализацией товаров, но и их сервисным обслуживанием[2].

Как отмечают некоторые юристы, такое определение во многом противоречит текущей международной практике[3]. По нашему мнению, подобная критика норм белорусского права вполне обоснована исходя из следующего:

- не представляется возможной продажа конечному потребителю приобретенных и вследствие этого находящихся в собственности дистрибьютора товаров от имени производителя, т.е. невозможна ситуация, когда производитель, не являясь текущим собственником продаваемых конечному потребителю товаров, выступает в договоре купли-продажи продавцом, от имени которого дистрибьютор (являющийся текущим собственником) реализует товар;
- видится неразумным ограничение полномочий дистрибьютора по сравнению с полномочиями дилера только реализацией товаров без их сервисного обслуживания. В международном обороте обычно и дилер, и дистрибьютор занимаются сервисным обслуживанием продаваемых товаров, т.к. производителю, не присутствующему на рынке иностранного государства и имеющему на этой территории только дистрибьютора, с экономической точки зрения выгоднее передать организацию сервиса в его ведение, чем заниматься этим самому.

На наш взгляд, более верным будет понятие договора дистрибуции, сформировавшееся в международной практике, в частности закрепленное в публикации МТП № 646 «Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютор». Под дистрибьюторским в этом документе понимается договор между производителем товаров и дистрибьютором, согласно которому производитель обязуется поставлять товары дистрибьютору для их реализации на определенной территории, а дистрибьютор в свою очередь обязуется осуществлять продвижение, маркетинг и продажу приобретенных товаров потребителям на этой территории (обычно при условии использования средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг, права на которые принадлежат производителю). С экономической точки зрения дистрибьютор фактически выступает торговым посредником, содействуя производителю в продвижении его товара на постоянной основе к потребителям[4].

Заключение таких договоров белорусскими субъектами хозяйствования допускается в силу ст. 7 ГК, согласно которой гражданские права и обязанности возникают из договоров и иных сделок, предусмотренных законодательством либо не предусмотренных, но не противоречащих ему. При этом сразу стоит отметить, что конструкция договора дистрибуции с точки зрения белорусского права

---

[1] *Абзац девятый п. 2 Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183.*

[2] *Абзац восьмой п. 2 Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183.*

[3] *См., например: Функ, Я.И. Дистрибьютор. Дилер [по состоянию на 08.05.2012] / Я.И. Функ // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.*

[4] *Функ, Я.И. Право международной торговли: договор международной купли-продажи товаров и договоры международного торгового посредничества : в 3 кн. / Я.И. Функ // Кн. 3 : Международное торговое посредничество [по состоянию на 02.04.2007] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.*

делает его смешанным, а именно включающим элементы нескольких договоров, в частности:

- *договора оказания услуг* по продвижению товаров. Международная практика предполагает, что дистрибьютор будет выполнять следующие функции:
  - организовывать рекламу товаров и их постпродажное обслуживание в порядке, согласованном производителем;
  - участвовать в ярмарках и выставках товаров;
  - отслеживать состояние рынка и информировать о нем производителя;
  - содержать запас готовых товаров и запасных частей для осуществления должного сервиса потребителей и т.д.;
- *договора поставки,* в силу того что производитель-поставщик, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок (сроки) производимые или закупаемые им товары дистрибьютору-покупателю для использования их в предпринимательской деятельности, а именно для дальнейшего продвижения и продажи.

Помимо прочего, обычно дистрибьюторский договор также включает нормы, нехарактерные для договоров поставки или услуг, например условия о последующей продаже купленных товаров потребителям, а также об обязательном использовании дистрибьютором при продаже и продвижении товаров средств индивидуализации (товарных знаков и знаков обслуживания, фирменных наименований и пр.), права на которые принадлежат производителю.

Таким образом, с учетом того что дистрибьюторский договор предусматривает условия о продаже товаров производителем дистрибьютору-покупателю в обусловленный срок для использования в предпринимательской деятельности, а значит, включает элементы договора поставки, возникает вопрос, применимы ли нормы Конвенции к такому договору, и если применимы, то в какой мере. Согласно белорусскому праву к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержит такой договор, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора (п. 2 ст. 391 ГК). Следовательно, к отношениям дистрибьютора и производителя-поставщика, вытекающим из договора купли-продажи товаров, правила Конвенции применяются (в отличие от положений о продвижении и маркетинге товаров).

В то же время не всегда удается точно определить, относится та или иная часть смешанного договора (например, условия о его расторжении) к элементу договора купли-продажи или нет. В рамках договора дистрибуции это приводит к ряду вопросов. Например:

1. Применимы ли положения п. 2) ст. 73 Конвенции, в частности вправе ли добросовестная сторона расторгнуть дистрибьюторский договор в случае неисполнения обязательств, вытекающих из отношений купли-продажи отдельной партии товаров, когда такое неисполнение дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение условий договора будет иметь место в отношении будущих партий, или добросовестная сторона имеет право расторгнуть договор лишь в части, касающейся рамочных условий о видах, количестве, цене и условиях оплаты товаров?

2. Вправе ли дистрибьютор, выступающий покупателем товаров для дистрибуции, согласно п. 2) ст. 51 Конвенции заявить о расторжении дистрибьюторского договора в целом, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара составляет существенное нарушение условий поставки, или такое заявление распространится на рамочные условия договора о товарах и их поставке?

Ответы на данные вопросы представляются важными в силу того, что удаление любого подобного элемента (в том числе рамочных условий о видах, количестве, условиях поставки и ценах товаров) из договора дистрибуции может привести к его полной экономической несостоятельности, т.к. дистрибьютор перестает быть посредником в цепочке «производитель – поставщик».

На наш взгляд, необходимо исходить из того, что любой смешанный договор, в том числе договор дистрибуции, фактически включает базис (договорная модель, лежащая в основе данного смешанного договора) и надстройку (то, что ее дополняет, придавая новое качество)[5]. При этом базис может превалировать над надстройкой[6], и, если вдруг одно и то же положение регулируют противоположные нормы законодательства, приоритет должен быть отдан базисной договорной модели[7]. Исходя из такого подхода отношения сторон в договоре дистрибуции, затрагивающие организацию продаж и продвижение товаров на определенной территории, в том числе рамочные нормы о поставках продвигаемых товаров, являются базисными, т.е. определяющими суть договора (тем более что товары продаются дистрибьютору принципалом непосредственно для дальнейшей продажи, т.е. для дальнейшего продвижения), а отношения купли-продажи конкретных партий товаров – надстроечными. Следовательно, нормы, регулирующие вспомогательные отношения, в том числе положения Конвенции, подлежат применению не ко всему договору, а только к конкретным договорам поставки товаров, заключенным во исполнение дистрибьюторского контракта.

Подобный подход закрепился в международной судебной практике. В частности, иностранные суды исходят из позиции неприменимости Конвенции к дистрибьюторским соглашениям в целом[8], ограничиваясь ее применением к договорам поставки, заключенным во исполнение таких соглашений[9]. Помимо прочего, данный подход закреплен в публикации МТП № 646. Ее разработчики включили в примерную форму дистрибьюторского контракта прямое указание на то, что к заключаемым поставщиком и дистрибьютором во исполнение такого контракта договорам купли-продажи Конвенция применяется, если стороны не согласовали иное.

Это представляется вполне разумным, т.к. международная практика в первую очередь исходит из того, что предмет договора дистрибуции – организация продаж на определенной территории, а поставка товаров дистрибьютору осуществляется непосредственно во исполнение данной цели. Тем не менее в настоящее время такая позиция никак не закреплена в национальном законодательстве. Исходя из этого, считаем разумным при заключении договора между иностранным и белорусским субъектами хозяйствования не только указать, что к заключаемым поставщиком и дистрибьютором в рамках дистрибьюторского контракта договорам купли-продажи применяется Конвенция, но и прямо исключить ее применение к любым иным положениям, вытекающим из договора, в том числе к рамочным условиям поставки товаров.

Тем самым стороны обезопасят себя от ситуаций, когда по каким-либо причинам дистрибьюторское соглашение будет рассматриваться как договор купли-продажи (или как смешанный договор, в котором превалирует элемент купли-продажи), к которому могут быть применены нормы Конвенции о его одностороннем расторжении, что может привести к прекращению всего договора, а не только нарушенного вспомогательного договора поставки.

---

[5] *Овсейко, С.В. Непоименованные и смешанные договоры [по состоянию на 16.03.2010] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013; Беляева, Т.А. Договоры без названия [по состоянию на 06.08.2010] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.*

[6] *Подгруша, В.В. Смешанные договоры: особенности модельных конструкций и правового регулирования [по состоянию на 01.09.2005] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.*

[7] *Овсейко, С.В. Непоименованные и смешанные договоры [по состоянию на 16.03.2010] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.*

[8] *Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ (ППТЮ). – Дело № 126 (http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1329). Дело № 420 (http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1644).*

[9] *Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ. – Дело № 169 (http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1370). Дело № 192 (http://www.uncitral.org/clout/showDocument.do?documentUid=1081).*