

На сегодняшний день украинский рынок с избытком наполнен товарами иностранных производителей. Каким же образом эти товары реализуются отечественным потребителям? Одним из таких инструментов является дилерство.

Дилерский договор

ПОНЯТИЕ ДИЛЕРСТВА пришло к нам с Запада и представляет собой традиционную для западного бизнеса систему сбыта и продвижения товаров на рынке.

Дилер – это коммерческий посредник (коммерсант), который за свой счёт, на свой страх и риск покупает на льготных условиях товар у производителя и сбывает его конечным потребителям. В данном случае дилер является посредником скорее в экономическом смысле, так как с юридической точки зрения он является самостоятельной стороной в сделке, выступает от своего имени и несёт риски. Третьи лица в свою очередь вступают в юридические отношения только с дилером, а не с производителем товаров, которые он реализует. В то же время многие производители заявляют, что их дилеры – вовсе не посредники, а их надёжные партнёры, поэтому, обращаясь к ним, потребители могут это расценивать как обращение непосредственно к производителю. Конечно, такая позиция понятна со стороны потребителей, которые, прежде всего, приобретают продукт определённой торговой марки и определённого производителя.

Наиболее распространённое понятие дилера следующее: дилер – это лицо, которое оптом закупает продукцию компании для последующей её продажи мелким оптом или в розницу.

22

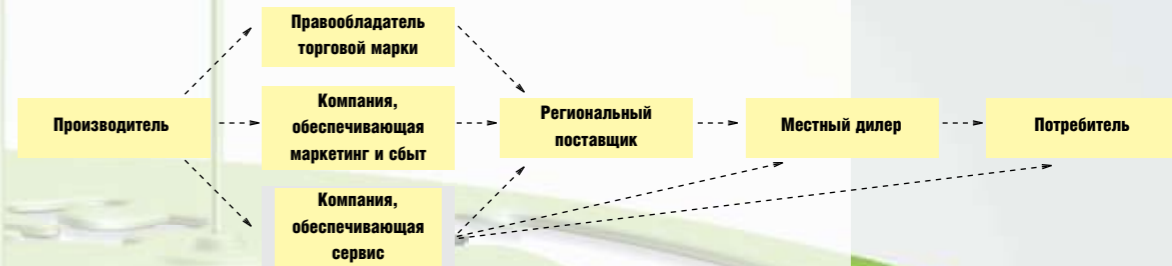
Идея дилерской схемы представляет собой три звена [Рисунок 1].

1 Простая дилерская схема



На практике в ходе рыночных отношений дилерские схемы развились до такого уровня, что представляют уже сложную многоуровневую структуру [Рисунок 2].

2 Сложная дилерская схема



К сожалению, украинское законодательство не содержит понятия дилерского договора и, соответственно, не регламентирует порядок его исполнения и обязательства сторон. Но, несмотря на это, принцип свободы договоров (статья 3 Гражданского кодекса Украины) позволяет сторонам заключать любой договор, включая не предусмотренный законом или иными правовыми актами.

Ввиду отсутствия какой-либо регламентации законодателем дилерского договора данная статья основывается на сложившейся практике в отношении заключения дилерского договора, взаимоотношений сторон и порядка его исполнения.

Главной особенностью дилерского договора является его многогранность. Он одновременно объединяет в себе элементы различных договоров, таких как купли-продажи (поставки), комиссии, коммерческая концессия, франчайзинг.

Купли-продажа (поставка) товара занимает центральное место в предмете дилерского договора. Но иногда договор содержит ряд дополнительных условий, не относящихся к купле-продаже.

Существует практика, когда стороны заключают общий дилерский договор, определяющий статус дилера и взаимоотношения сторон, а по каждой партии продукции – отдельные договоры купли-продажи, которыми регулируются отношения сторон по поставке. Но такая практика усложняет процесс и может повлечь дополнительные временные затраты, поэтому более распространённым является заключение одного договора, который будет охватывать весь спектр взаимоотношений сторон.

Обращаясь к судебной практике, можно отметить, что украинские суды при рассмотрении споров, например, в отношении расчётов между сторонами также проводят аналогию с договором купли-продажи и применяют нормы, регулирующие обязательства купли-продажи.

Интересен предмет дилерского договора ещё тем, что приобретение дилером товара у производителя осуществляется для дальнейшей его реализации. То есть, по сути, приобретение в данном случае носит целевой характер и является средством достижения главной цели – получение прибыли от продажи товара потребителям.

Таким образом, данный договор охватывает несколько этапов: приобретение товара, продвижение и его реализация и послепродажное обслуживание (гарантийное и сервисное). Дилер же в данной цепочке выступает торговым посредником, способствующим продвижению товара на рынке, не являясь при этом конечным потребителем.

В отличие от договора поставки отношения сторон дилерского договора не исчерпываются передачей права собственности на товар от поставщика (производителя или регионального поставщика) покупателю (местному дилеру), а охватывают и дальнейшую судьбу товара. На дилера возлагается ряд дополнительных обязательств, выходящих за рамки отношений по передаче права собственности на товар и его оплате. Так, например, на дилера возлагаются обязательства осуществлять рекламу товара, обеспечивать его послепродажное обслуживание и т. д. При этом производитель может предоставлять дилеру права на использование торговых марок и ноу-хау, что свидетельствует о сходстве с договорами франчайзинга и коммерческой концессии.

Будучи сходным с посредническими договорами (поручения, комиссии, агентским), дилерский договор имеет ряд отличий. Так, дилер приобретает товар в собственность, следовательно, и выручка от последующей продажи товаров поступает в собственность дилера, а не доверителя, принципала или комитента, как в случае заключения посреднических договоров. Также дилер не подотчётен продавцу, как агент принципалу. Обычно дилеры не предоставляют продавцу регулярных отчётов об исполнении обязательств по договору, в то время как для посредников (агентов, комиссионеров, поверенных) это предусмотрено императивными нормами гражданского законодательства. Конечно, данные обязательства могут быть предусмотрены и дилерским договором.

Как правило, заключая договор, стороны оговаривают территорию, на которой дилер будет продвигать и реализовывать продукцию. Здесь же необходимо остановиться на вопросе эксклюзивности: будет ли дилер наделён особыми правами по продаже продукции и, соответственно, являться единственным дилером поставщика на данной территории, или поставщик будет не ограничен в праве заключать дилерские договоры с другими лицами, а также самостоятельно продавать продукцию. Договором могут также устанавливаться обязательства эксклюзивности для дилера. Так, он может быть ограничен в продаже аналогичной продукции других марок или продукции тех торговых марок, которые предусмотрены договором, от других поставщиков.

Исполнение сторонами эксклюзивных обязательств очень важно, так как их неисполнение может повлечь значительные убытки для сторон. В таком случае смысл дилерского договора теряется. В связи с этим стороны могут предусмотреть дополнительную ответственность за нарушение эксклюзивных обязательств сторон, помимо, например, досрочного прекращения договора в одностороннем порядке.

В случае если товар импортируется в Украину и при этом связан с определёнными торговыми марками, эффективным инструментом для защиты эксклюзивности может служить регистрация данных торговых марок в таможенном реестре объектов интел-

лектуальной собственности. Для этого иностранный производитель предоставляет украинскому дилеру или региональному поставщику право (лицензию) на использование в Украине торговых марок товара и право регистрации этих марок в таможенном реестре. Соответственно, при импорте товаров зарегистрированной марки эти товары смогут пройти таможенное оформление только с разрешения правообладателя (дилера или регионального поставщика), сведения о котором занесены в реестр.

Цена дилерского договора также специфична. Дилер приобретает продукцию по скидкам производителя или регионального поставщика от цены продукции – по дилерской цене. В большинстве случаев система скидок носит гибкий характер и зависит от объёма закупок. Производитель может также предоставлять иные льготы, которые могут выражаться в товарном кредите или отсрочке платежа.

Также интересна природа заработка дилера, который не назовёшь ни вознаграждением, как в договоре комиссии, ни прибылью, так как дилер несёт множество расходов. Скорее, его можно сформулировать как «выгоду», которая фактически является разницей между закупочной дилерской ценой и ценой реализации продукции.

Действие дилерского договора не заканчивается и на продаже продукции потребителям. После продажи возникают обязательства по гарантийному и сервисному обслуживанию, которые могут возлагаться как на дилера, так и на производителя. Поскольку продавцом товара для конечного потребителя является дилер, то именно он несёт ответственность перед таким потребителем. По Закону Украины «О защите прав потребителей», спектр таких обязательств широкий: от предоставления информации о товаре до гарантийных обязательств. Но это не означает, что дилер несёт все расходы по гарантийному обслуживанию. Более того, отношения по гарантийному обслуживанию дилера, регионального поставщика и производителя или его сервисной компании могут наслаиваться друг на друга. Распределение обязанностей, рисков и расходов должно быть чётко зафиксировано в договоре.

И, конечно же, залогом надлежащего исполнения сторонами договора являются положения ответственности сторон. Кроме ответственности за нарушение платёжных обязательств, условий поставки и качество товара (характерные условия для договоров купли-продажи), в дилерском договоре, как правило, предусматривается ответственность за нарушение обязательств эксклюзивности, рекламного продвижения товара, использования торговых марок.

Дилерский договор охватывает большой спектр отношений сторон и содержит в себе широкий круг обязательств. Тщательно разработанный договор, детальное распределение функций, рисков и зоны ответственности обеспечит надлежащее исполнение сторонами договорных условий и позволит избежать споров в ходе исполнения договора.

[Алёна Лосевская]
партнёр, адвокат

[Ирина Воеводина]
юрист

[Международная юридическая служба]
www.interlegal.com.ua